

**Proyecto de Emprendimiento Fabricación y Distribución de Camas para Mascotas con
Productos reciclados “SLEEPING PETS”**

Claudia Patricia Barrero Lozano.

Astrid Milena Beltrán Moreno.

Gina Liliana Casas Cardozo.

José Carlos Hoyos López.

Universidad Nacional Abierta y a Distancia – UNAD

Escuela de Ciencias Administrativas, Contables, Económicas y de Negocios – ECACEN

Bogotá D.C.

2021

**Proyecto de Emprendimiento Fabricación y Distribución de Camas para Mascotas con
Productos reciclados “SLEEPING PETS”**

Presentado por:

Claudia Patricia Barrero Lozano.

Astrid Milena Beltrán Moreno.

Gina Liliana Casas Cardozo.

José Carlos Hoyos López.

**Diplomado de Profundización para Tecnologías Gestión del Marketing
para el Emprendimiento Social para optar al título de Tecnólogo.**

Directora

Luz Dary Camacho Rodríguez

Magister en Administración de Organizaciones

Universidad Nacional Abierta y a Distancia – UNAD

Escuela de Ciencias Administrativas, Contables, Económicas y de Negocios – ECACEN

Mayo 2021

Página de Aceptación

Luz Dary Camacho Rodríguez
Directora Trabajo de Grado

Alaín De La Hoz Sanmiguel
Jurado

Dedicatoria

Dedico este trabajo de grado a mi Señora Madre María Irene Lozano (Q.E.P.D), quién siempre fue mi norte y ejemplo de vida, me brindó su apoyo y me inculcó los mejores valores para salir adelante y ser una persona de bien, y al Dr. Ariel Hurtado Rodríguez por su colaboración, apoyo incondicional y por creer siempre en mí.

Claudia Patricia Barrero Lozano

Dedico este trabajo a mi abuelita, mamita e hijos, ya que con mucho amor y esfuerzo, siempre han estado presentes, siempre han sido una motivación para luchar y seguir adelante.

Astrid Milena Beltrán Moreno

A mis padres Mauricio y Marina, a mis hermanos Mauricio y Karen, a mi hija Laura Jimena, ellos han sido parte de este proceso y fortaleza para seguir adelante.

Liliana Casas Cardozo

A mis padres Julia y Santiago, a mis hijas Natalia, Nataly, Taliana y Katherín, ellos han sido la fortaleza y la motivación para llevar a cabo este proceso académico y que me mantienen avanzando profesionalmente.

Jose Carlos Hoyos López

Agradecimientos

Agradezco a Dios por concederme la vida y darme la fuerza necesaria para cumplir esta meta, a mi familia, al Dr. Ariel Hurtado y Agrosavia por darme la oportunidad de estudiar y salir adelante, a mis compañeros y a todos los docentes por asesorarme y orientarme en mi formación académica.

Claudia Patricia Barrero Lozano

Agradezco a Dios y a mi esposo, Gregory Correa, por su apoyo incondicional, por querer que yo crezca e impulsarme a cumplir mis sueños, por estar ahí y no soltar mi mano, cuando he querido desistir.

Astrid Milena Beltrán Moreno

Agradezco principalmente a Dios, a mi esposo William y a mi hija Laura Jimena por su apoyo y su paciencia, por estar siempre a mi lado en esta etapa. Agradezco también a mis compañeros y tutores por ser guías en este camino.

Liliana Casas Cardozo

Agradezco inicialmente al creador, al todopoderoso por sus bendiciones, a mi esposa Ladys Peña por su apoyo incondicional y desmedido, y su entrega y dedicación apoyándome en toda esta fase. Agradezco también a todos esos compañeros que compartieron experiencias y a los tutores que me acompañaron y me instruyeron en este andar.

Jose Carlos Hoyos López

Resumen

El Proyecto de Emprendimiento: Fabricación y Distribución de Camas para Mascotas en la Localidad de Puente Aranda en Bogotá, tiene como objetivo presentar una alternativa de solución a la problemática encontrada en la Localidad como es la contaminación ambiental, causada por la generación de grandes cantidades de material residual, llantas y madera, que podría ser reutilizado en la elaboración de camas para mascotas.

Para la realización de este proyecto, se han tenido en cuenta estudios sobre la contaminación ambiental en la Localidad, debido a que esta zona presenta altos niveles de contaminación por encontrarse en la zona industrial de la ciudad y la falta de cultura de reciclaje por parte de sus habitantes. A partir de esta identificación, se ha planteado una solución a esta problemática mediante la fabricación de camas para mascotas con productos reutilizables como las llantas usadas y la madera.

En los últimos años el mercado de camas para mascotas ha tenido un crecimiento y posicionamiento dentro de la economía colombiana, ya que ahora las mascotas son consideradas un miembro más de la familia, buscando su bienestar y comodidad.

Con el desarrollo del proyecto, se espera satisfacer la necesidad de camas para mascotas; perros o gatos, en los hogares de la localidad, y además contribuir con la generación de empleo para sus habitantes, mejorando la calidad de vida de la Comunidad. Se ha diseñado la propuesta de innovación, la propuesta de valor, la estrategia de marketing y la proyección operativa y financiera, para determinar la viabilidad y puesta en marcha del proyecto.

Palabras clave: Accesorios para mascotas, Camas para mascotas, Artículos para perros y gatos, Mercado de mascotas.

Abstract

The Entrepreneurship Project: Manufacture and Distribution of Pet Beds in the Town of Puente Aranda in Bogotá, aims to present an alternative solution to the problem found in the Town such as environmental contamination, caused by the generation of large amounts of waste material, tires and wood, which could be reused in the manufacture of pet beds.

To carry out this project, studies on environmental pollution in the locality have been taken into account, because it zone presents high levels, being in the industrial zone of the city and the lack of recycling culture on the part of its residents. Based on this identification, a solution to this problem has been proposed by manufacturing pet beds with reusable products such as used tires and wood.

In recent years the market for pet beds has grown up and positioned within the Colombian economy, now pets are considered one more member of the family. For this reason, their well-being and comfort should be sought.

With the development of the project, it is expected to satisfy the need for pet beds; dogs or cats, in the homes of the town and also contribute to the generation of employment for its residents. Improving the quality of life of the Community. Innovation and value proposals, the marketing strategy and operational and financial projection have been designed to determine the viability and start-up of the project.

Keywords: Pet Accessories, Pet Beds, Cat and Dog Supplies, Pet Market.

Tabla de Contenido

Lista de Tablas.....	9
Lista de Figuras	10
Introducción.....	11
Objetivos.....	12
Planteamiento del Problema	13
Propuesta de Innovación Social.....	14
Impacto Social	17
Pertinencia	19
Factor Productivo	21
Mercado Objetivo.....	23
Modelo Desing Thinking.....	30
Las Estrategias de Comunicación, Diferenciación y Posicionamiento.....	57
Proyección Operativa y Financiera	71
Conclusiones	90
Bibliografía.....	92

Lista de Tablas

Tabla 1. Cantidad de Viviendas por UPZ – Localidad Puente Aranda.....	27
Tabla 2. Número de Mascotas por UPZ Localidad Puente Aranda.....	28
Tabla 3. Modelos de Camas propuestos para el Proyecto.....	46
Tabla 4. Segmentación Geográfica	60
Tabla 5. Segmentación Demográfica	61
Tabla 6. Segmentación Psicográfica	61
Tabla 7. Segmentación Conductual	63
Tabla 8. Competidores Directos del Proyecto.....	64
Tabla 9. Capacidad Instalada.....	71
Tabla 10. Disponibilidad de Insumos.....	72
Tabla 11. Descripción Técnica del Producto	73
Tabla 12. Descripción de Maquinaria y Elementos para el Proceso de Producción	75
Tabla 13. Cálculo Nómina Proyecto.....	79
Tabla 14. Descripción de Equipos de Oficina	80
Tabla 15. Cálculo de la Demanda	82
Tabla 16. Proyección de Ventas	83
Tabla 17. Cálculo Punto de Equilibrio.....	83
Tabla 18. Proyección de Ingresos por Ventas Año 1	84
Tabla 19. Flujo de Caja Mensual.....	84
Tabla 20. Inversión Capital de Trabajo	86

Lista de Figuras

Figura 1. Modelos de camas para mascotas	16
Figura 2. Ubicación Geográfica Localidad Puente Aranda	25
Figura 3. Mapa distribución UPZ Localidad Puente Aranda.....	25
Figura 4. Desarrollo Técnica Mapa de Actores.....	31
Figura 5. Desarrollo Técnica Mapa Mental	35
Figura 6. Desarrollo Técnica Infografía	50
Figura 7. Desarorollo Técnica Mapa de Ofertas	54
Figura 8. Imagen y Slogan Corporativo.....	70
Figura 9. Organigrama del Proyecto.....	76

Introducción

Con el desarrollo de este trabajo se presenta el Proyecto Final de Emprendimiento de Fabricación y Distribución de Camas para Mascotas en la Localidad 16 – Puente Aranda de la ciudad de Bogotá, como una propuesta que brinda una alternativa para una problemática encontrada en la comunidad como la contaminación ambiental, en la cual se puede trabajar para brindar oportunidades y calidad de vida a sus habitantes y beneficiarios.

En este proyecto de emprendimiento social seleccionado por el grupo para el desarrollo del Diplomado, se presenta la problemática identificada, se formula la propuesta de proyecto, se elabora una propuesta de innovación social, la propuesta de valor, las estrategias de marketing y la proyección operativa y financiera, llegando a un análisis que permite establecer la viabilidad del proyecto de emprendimiento tanto para los emprendedores como para la comunidad que puede resultar favorecida, y el beneficio que representa para las amadas mascotas, población que indiscutiblemente se ha ganado el corazón de los hogares colombianos.

Objetivos

Objetivo General

Presentar un Proyecto de Emprendimiento que dé respuesta a las problemáticas sociales de nuestra comunidad y buscar la implementación de estrategias que permitan impulsar el cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible de Colombia a partir del emprendimiento social.

Objetivos Específicos

- Presentar una solución a la problemática detectada, definiendo la propuesta de innovación social, pertinencia y su impacto en la Localidad.
- Determinar la propuesta de valor para el proyecto de emprendimiento de fabricación y distribución de camas para mascotas, mediante la contribución que se hace al medio ambiente con la elaboración de productos a base de material reciclado.
- Diseñar las estrategias de marketing para el proyecto de emprendimiento para lanzar un producto como las camas para mascotas, que permita posicionar el proyecto en el mercado con competitividad y excelente calidad.
- Elaborar la proyección operativa y financiera para el proyecto, estableciendo los recursos materiales y financieros para su viabilidad y la puesta en marcha del proyecto.

Proyecto seleccionado

Nombre: *PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO FABRICACION Y DISTRIBUCION DE CAMAS PARA MASCOTAS CON PRODUCTOS RECICLADOS "SLEEPING PETS"*

Planteamiento del Problema

De acuerdo con lo que indica la Secretaria de Ambiente en Bogotá cada año se producen aproximadamente 2.5 millones de llantas usadas, de las cuales 1.200.000 no reciben el tratamiento adecuado para su disposición. Estas llantas que no son recogidas debidamente para su debido tratamiento son amontonadas o regadas en vías públicas y, año tras año el problema va en aumento agravando la situación de contaminación ambiental. En la localidad 16 de Puente Aranda, se pueden encontrar algunos puntos críticos de arrojamamiento clandestino de llantas usadas.

Por otro lado, los residuos de madera del sector industrial también ocasionan impactos negativos en el ambiente debido a su inadecuado manejo. En Bogotá, el 83% de los establecimientos que trabajan de la explotación de madera y fabricación de muebles desecha los residuos a la basura ordinaria o los abandona en sitios no destinados para este fin, lo que a su vez genera mayor nivel de contaminación. **(Canastero, 2014)**

Este proyecto busca plantear una alternativa para el aprovechamiento de materiales usados como las llantas y los residuos de madera directamente en la Localidad de Puente Aranda, mediante la fabricación de camas para mascotas, las cuales contarán con diversos tamaños y diseños.

Propuesta de Innovación Social

Tomando como base que el mercado de mascotas en Colombia ha presentado un crecimiento importante durante los últimos años, se estima que el gasto de los colombianos en productos como alimentos, accesorios, salud y bienestar, suplementos y otros ha incrementado un 63%, lo que demuestra que la compañía de los animales en los hogares ha cobrado mucha importancia para las familias, y por tanto buscan brindar mayor bienestar a estas.

Los artículos para mascotas constituyen una opción de negocio en crecimiento y planteamos este proyecto teniendo en cuenta también la identificación de una problemática ambiental que existe actualmente. Nos hemos dado cuenta de que la implementación del reciclaje es importante, porque por medio de este recurso podemos reutilizar algunos materiales como botellas plásticas, galones, neumáticos, retazos de madera, entre otros.

Por esto buscamos ofrecer a los consumidores productos aptos para nuestros perritos o gatos, innovadores, con calidad, sin ningún tipo de material tóxico y adicionalmente económicos, por lo cual es necesario contar con materiales recuperados como materia prima para la fabricación de estos, sin dejar de lado todas las medidas y precauciones al escoger los materiales.

Por esta razón, decidimos llevar a los consumidores productos aptos para mascotas como camas elaboradas con materiales reciclables, con un ingrediente innovador, con calidad y sin ningún material nocivo que pueda afectar a nuestros pequeños clientes, para lo cual tendremos un especial cuidado cuando se haga la selección de los elementos de producción, procesaremos productos de alta resistencia y durabilidad. Esto ayudara para crear en el consumidor confianza sobre nuestro producto.

La idea consiste en la fabricación de camas para mascotas que tengan un diseño innovador y que sea diferente al diseño tradicional. Bien sabemos, que los productos entran por los ojos, si se diseñan camas para mascotas que llamen la atención del cliente por ser un producto novedoso y diferente, se estará abriendo la posibilidad a que el cliente muestre interés en el producto y lo compre.

Además del diseño, la innovación también consiste en elaborar artículos de alta calidad con productos de reciclaje que contribuyan con el medio ambiente y que no representen daños para la salud de las personas y las mascotas.

Cada material necesita un tratamiento diferente para su clasificación y recuperación, pero lo más importante es que no se encuentre contaminado con sustancias que puedan afectar el proceso de transformación o la calidad de los productos terminados. Por tanto, los principales materiales que pretendemos usar como la materia prima de este proyecto es:

- Neumáticos y llantas: Son considerados basura cuando su vida útil ha sido completada. Analizando una ciudad como Bogotá son desechadas más de 2 millones de llantas cada año, lo cual representa una amenaza ambiental muy alta, solo el 20% son recicladas. Estas pueden ser utilizadas para la fabricación de camas para las mascotas.
- Madera: Restos de mobiliarios o de fábricas pueden ser tratados y utilizados como insumo para la fabricación de camas para mascotas con lindos diseños.

Nuestros Productos:

Nuestro Proyecto inicialmente se enfocará en la fabricación y distribución de camas para gatos y perros, estas contarán con diferentes diseños y tamaños, esto con el fin de ofrecer a los clientes una variedad de alternativas que se adapten a sus necesidades. Las camas serán elaboradas en dos tipos de material base: Madera y Llantas.

- Camas para Mascotas en madera:

Ideal para la comodidad de nuestra mascota, fácil de acomodar en cualquier lugar de la casa, con diseños creativos y fácil de asear. Fabricada en madera con materiales de alta durabilidad.

- Camas para mascotas con llantas:

Ideal para la comodidad de nuestra mascota, fácil de acomodar en cualquier lugar de la casa, con diseños creativos y fácil de limpiar. Elaborada con llantas o neumáticos con materiales de alta durabilidad.

En la figura 1 podemos apreciar los principales modelos de camas para mascotas elaboradas con madera y con llantas.

Figura 1.

Modelos de Camas para Mascotas

Modelos Elaborados con Madera



Tomada de Camas de Madera [Fotografía].

Amazon, 2018. www.amazon.com



Tomada de Camas de Madera [Fotografía].

Amazon, 2018. www.amazon.com

Modelos Elaborados con Llantas



*Tomada de Camas para perros hechas con
ruedas. [Fotografía]. Pinterest, consultado 2021.*

www.pinterest.com



*Tomada de Camas para perros hechas con
ruedas. [Fotografía]. Pinterest, consultado 2021.*

www.pinterest.com

Impacto Social

El desarrollo del proyecto plantea la reutilización de material reciclable en el boceto y confección de artículos para mascotas, para ser comercializados en las tiendas de mascotas de la localidad de Puente Aranda en la ciudad de Bogotá. El objetivo del proyecto es aportar a la solución de una de las principales problemáticas de la ciudad, como lo es la contaminación ambiental y su relación con la falta de cultura y cuidado del medio ambiente en la sociedad.

Por otra parte, de manera indirecta se apoyará la labor de las plantas de tratamiento de residuos existentes en la ciudad. Una planta de selección de residuos es una instalación que combina procesos automáticos y manuales con el objetivo de separar las fracciones recuperables de los residuos y prepararlos para su comercialización, siendo estas las más grandes proveedoras de material recuperable o reciclable que será utilizado para la transformación en artículos para mascotas como juguetes, comederos, gimnasios para gatos, casas para perros y gatos, artículos para transporte de animales domésticos, etc.

Actualmente en Colombia se generan más de 11 millones de toneladas de residuos sólidos al año, de las cuales el 40% puede ser material recuperable, pero según la Misión de Crecimiento Verde del Departamento Nacional de Planeación (DNP) solamente se logra reciclar el 17%. Gran parte de esos residuos son elementos de un solo uso, que al pasar a través de un proceso adecuado de separación en la fuente y disposición podrían reutilizarse.

En Bogotá se producen alrededor de 2.3 millones de toneladas de basuras al año, de las cuales se reciclan 92.800 toneladas aproximadamente, lo que equivale al 3.97%, un bajo porcentaje en comparación con otras ciudades principales del país. Bogotá cuenta con cerca de 18.400 recicladores registrados y con 46 organizaciones de recicladores. Una de las más grandes problemáticas de impacto social es el Relleno Sanitario Doña Juana, que es el punto de llegada de los residuos sólidos que son recolectados en la ciudad y en los municipios aledaños.

Esto afecta de forma directa y en un alto nivel a la población de la localidad de Usme debido a que se genera la proliferación de insectos, roedores y olores en los sectores aledaños al relleno Sanitario.

Por otra parte, se considera que en Bogotá existe una muy baja participación de los ciudadanos para separar residuos en la fuente lo que complica la actividad. Teniendo en cuenta todo lo anterior, es importante generar en la comunidad iniciativas en favor del reciclaje, apoyadas y fomentadas por actividades informativas sobre las bondades del reciclaje y a su vez, la generación de una cultura de reciclaje. En la localidad de Puente Aranda que es donde planteamos desarrollar nuestro proyecto inicialmente, contribuirá a la construcción de un mejor ambiente con menos basuras para los habitantes de la localidad.

Pertinencia

Para el caso del proyecto de emprendimiento que se ha propuesto, la Fabricación y Distribución de Camas para Mascotas elaborados con productos de reciclaje en la UPZ CIUDAD MONTES de la Localidad 16 – Puente Aranda de Bogotá, es un proyecto que es pertinente para la sociedad, y en este caso, para esta Localidad por las siguientes razones:

- Es un proyecto de emprendimiento con el cual se genera empleo para los habitantes de la Localidad, y esto indudablemente fomenta el desarrollo productivo y económico de una localidad, que como ya se ha dicho se encuentra afectada por el desempleo y el nivel de ocupación es muy bajo.

Las actividades industriales y comerciales no alcanzan a generar buenos ingresos a la población de la localidad, y según la última caracterización que se hizo de la localidad, se encontró que el 21% de las personas en edad productiva estaba desempleada.

(Secretaría Distrital de Planeación, 2019).

- Es un proyecto de emprendimiento que es pertinente porque contribuye con el cuidado y preservación del medio ambiente al iniciar y llevar a cabo una gestión de reciclaje en la cual se utiliza todo este material que se recicla para elaborar las camas para mascotas. Es decir, va a ver una disminución considerable de la cantidad de material que se arroja a la basura y que se puede reutilizar para la elaboración de los productos del proyecto.
- Es un proyecto de emprendimiento que es pertinente porque va educando a la comunidad de la Localidad 16 en el tema del reciclaje y contribuye con el cambio de mentalidad de las personas, creando conciencia y propiciando interés en este tema, de tal manera que las personas de la Localidad van a empezar a actuar de forma diferente y responsable, van a asumir un compromiso con el tema del reciclaje.
- Es un proyecto de emprendimiento que es pertinente porque da paso a un nuevo modelo de crecimiento y desarrollo económico como lo es el emprendimiento, figura que cada vez cobra mayor importancia en la actualidad, donde hay una economía en crisis, donde hay desempleo, pobreza, y nos enfrentamos al modelo de la globalización que cada vez genera más efectos negativos que positivos.

Por lo expresado anteriormente, este proyecto de emprendimiento es muy importante para el desarrollo y crecimiento no solamente de los emprendedores, sino de la comunidad, la cual se podrá beneficiar de un proyecto de este tipo y encontrará alternativas diferentes para salir adelante en estos momentos de crisis económica.

Factor Productivo

Como se mencionó anteriormente el proyecto se basará inicialmente en la manufactura de camas para perros y gatos en madera o llantas, por esto el proceso productivo se llevará a cabo de la siguiente manera:

- **Insumos**

En el caso de la madera, buscaremos realizar convenios con fábricas de muebles, cocinas integrales y otros productos elaborados en este material, con la finalidad de que se realice la recolección de los residuos del material que resulten de sus procesos productivos y que puedan por sus condiciones y características, servirnos para el proceso de fabricación de nuestros productos. La idea es poder realizar un acuerdo económico que nos permita conseguir a precios favorables este material, el acuerdo también beneficiará a las fábricas ya que conseguirán un ingreso monetario por material que ya no están utilizando.

Para el caso de las llantas, buscaremos establecer una estrategia para que los recicladores realicen la recolección de las llantas en puntos de la localidad en donde se evidencie un alto nivel de puntos comerciales como talleres de servicio automotriz, talleres de motos, comercialización de repuestos, etc., en donde comúnmente se encuentra una gran cantidad de llantas desechadas de manera incorrecta en las calles o en los residuos domésticos.

En algunos casos será necesario el uso de plásticos y cartón para la elaboración de los productos, estos serán adquiridos en las plantas de reciclaje de la misma localidad, buscando siempre precios módicos, con el fin de no elevar mucho los costos de producción.

Los materiales de tipo textil que serán utilizados para el acolchamiento y forraje de las camas si deben ser adquiridos totalmente nuevos por cuestiones de higiene y prevención, esto permitirá garantizar que los animales que hagan uso de las camas no estén en riesgo de adquirir algún tipo de infección o plaga por el uso de material contaminado con partículas o líquidos nocivos para la salud, al igual que materiales como pinturas, tornillería, pegantes. El material textil puede ser adquirido por la modalidad de retazos ya que es fácil de utilizar, de esta manera en nuestro proceso productivo es posible que consigamos un precio mucho más económico.

- **Proceso de Producción:**

1. Nuestro proceso productivo inicia con la adquisición de los materiales requeridos para la elaboración de los productos (Llantas, madera, telas, acolchados, pinturas, accesorios, etc.). El proceso de compra debe ser realizado basado en la demanda de los productos con el fin de no generar altos niveles de inventario.
2. Alistamiento del material que será reutilizado, el cual después de llegar al sitio de almacenamiento pasará inmediatamente por un tratamiento correspondiente a limpieza y desinfección según procedimientos ya establecidos, teniendo en cuenta el tipo de material, procedencia, etc.
3. Luego de este tratamiento, el material será entregado en el área de producción con el objetivo de contar con los recursos requeridos en punto de fabricación.

4. Se procederá con la toma de medidas, corte de materiales según el modelo seleccionado. También se realizará el alistamiento de materiales a utilizar como tornillería.
5. Se ensamblará la base de la cama dependiendo del material y modelo seleccionado.
6. Posteriormente se procederá con el proceso de pintura y acabados exteriores del producto.
7. Se realizará la adecuación del acolchado y adecuación de la tela exterior seleccionada para forrar el acolchamiento de la cama.
8. Se realizarán los acabados finales y se pasa a revisión de calidad.
9. Empaque, almacenamiento y distribución.

Mercado Objetivo

Es importante tener en cuenta, que hoy en día las familias que tienen mascotas buscan su bienestar y brindarles comodidad, razón por la cual le compran lo necesario para tenerlas lo mejor posible, guiados por el cariño que se le tiene a la mascota.

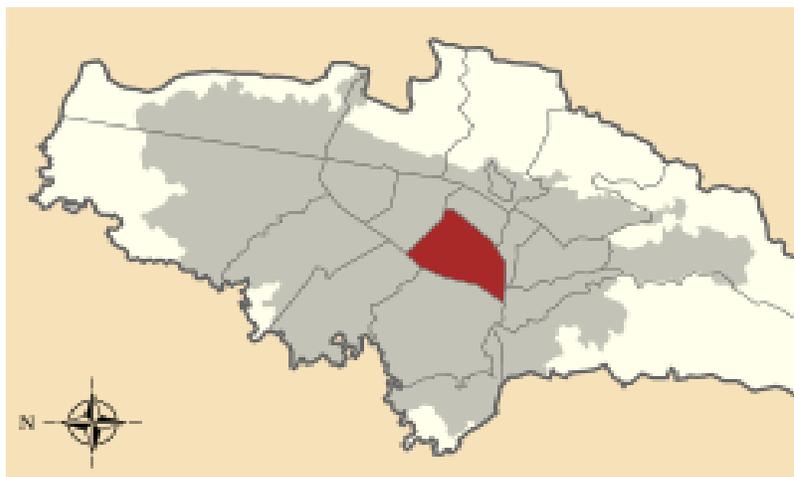
Recientemente el mercado de accesorios para animales fue alcanzando gran expansión y un excelente recibimiento de parte de las personas, al descubrir que sus mascotas tienen mejor comportamiento frente a distintos tipos de juguetes, estratégicamente diseñados para desestresarse y divertirse, así como sucede en el caso de las camas, jaulas de transporte que buscan mantener saludables a las mascotas y otros tantos elementos creados para ofrecer bienestar y un incentivo a su gato o perro. **(Baldi, 2020).**

Nuestros productos están dirigidos a familias o personas que cuenten con la compañía de una mascota en sus hogares o que tengan planeado conseguir una mascota y que estén interesadas en ofrecer un lugar cómodo a su mascota para su descanso, pero también que estén dispuestos a adquirir productos de diseños novedosos, y lo más importante, a contribuir con el cuidado del medio ambiente haciendo uso de productos reutilizables. Llegaremos a estas familias a través de las tiendas de productos para mascotas, de las clínicas veterinarias, de página web y redes sociales, por esta razón realizaremos la comercialización de nuestros productos en estos puntos comerciales.

Con el desarrollo de este proyecto se pretende llegar al mercado potencial de las familias ubicadas en la UPZ CIUDAD MONTES de la Localidad 16 de Puente Aranda de Bogotá a través de Tiendas de artículos para mascotas, Clínicas Veterinarias, y de igual forma buscaremos abarcar otra parte del mercado a través del desarrollo de una Página Web y Redes Sociales. **(Baldi, 2020).**

En la figura 2 podemos observar la ubicación geográfica de la Localidad de Puente Aranda en la Ciudad de Bogotá y en la figura 3 podemos observar la distribución de las diferentes UPZ en la Localidad antes mencionada.

Figura 2.

Ubicación Geográfica Localidad Puente Aranda

Nota: En rojo la Localidad de Puente Aranda. Tomada de Localidad Puente Aranda [Fotografía].

Wikipedia 2016. (www.wikipedia.org)

Figura 3.

Mapa Distribución UPZ Localidad Puente Aranda

Nota: Tomada de Plana de Ordenamiento Territorial [Fotografía]. Secretaria Distrital de Planeación 2017. (www.sdp.gov.co)

Teniendo en cuenta que Puente Aranda es una localidad grande que se encuentra dividida por UPZ o ZONAS a las cuales pertenecen un grupo de barrios, se ha seleccionado la UPZ CIUDAD MONTES para trabajar en los siguientes barrios que pertenecen a esta UPZ:

Jazmín Primer Sector	Bochica	Los Comuneros
Jazmín Segundo Sector	El Sol	Ponderosa
Ciudad Montes	Jorge Gaitán Cortés	Primavera
Carabelas	Villa Inés	Remanso
Santa Matilde	La Asunción	San Eusebio
La Guaca	La Camelia	Tibaná
Torremolinos		

Se ha seleccionado la UPZ CIUDAD MONTES porque en esta zona se encuentra el 40% de la población urbana de la localidad y el 85,25% de la población de esta zona pertenece al estrato tres, que representa una ventaja para ofrecer el producto de camas para mascotas a una población que cuenta con recursos económicos para comprar este producto y tener bien a su mascota.

En la tabla No. 1 podemos encontrar información sobre la cantidad total de viviendas de la Localidad de Puente Aranda y la cantidad de viviendas por UPZ.

Tabla 1.

Cantidad de Viviendas por UPZ Localidad Puente Aranda.

Número de viviendas por UPZ Localidad 16 – Puente Aranda	
UPZ	Viviendas
Ciudad Montes	32.208
Muzú	17.207
Puente Aranda	22.032
San Rafael	1.963
Zona Industrial	1.689
Total	75.099

La anterior información nos deja claro que en la UPZ CIUDAD MONTES hay 32.208 VIVIENDAS que representan el mercado potencial que hay en la UPZ CIUDAD MONTES, donde en la mayoría de los casos tienen mascotas y acuden a tiendas donde venden estos artículos, veterinarias, para ir a conseguir productos para sus mascotas.

El mercado potencial que se visualiza para vender las camas para mascotas es: Tiendas de artículos para mascotas, Veterinarias, Página Web y Redes Sociales.

Como se observa en la tabla No. 2 se estima que de estas 20.885 mascotas que hay en la Localidad de Puente Aranda, 7.000 se encuentran en la UPZ CIUDAD MONTES, lo cual representa un mercado potencial para el proyecto y se puede llevar el producto a las tiendas de artículos para mascotas, veterinarias y otros lugares a donde van las personas a comprar estos productos para sus animales. **(García, Rodríguez, 2019).**

Tabla 2.

Número de Mascotas por UPZ Localidad Puente Aranda

Población de mercado de mercado de mascotas Localidad 16 Puente Aranda - Bogotá			
Localidad	No. Habitantes	Hogares	Mascotas
Puente Aranda	211.802	34.808	20.885

- **Tiendas de artículos para mascotas de la UPZ CIUDAD MONTES (Localidad 16 Puente Aranda).**

En la Localidad 16 de Puente Aranda hay tiendas de artículos para mascotas. Este segmento representa una oportunidad para ofrecerles las camas para mascotas que se elaborarán en el Proyecto.

- **Veterinarias de la UPZ CIUDAD MONTES (Localidad 16 Puente Aranda).**

Dada la importancia que han adquirido las mascotas en los hogares colombianos, ha aumentado el número de veterinarias en las localidades y para este caso en la Localidad de Puente Aranda. Este segmento representa una oportunidad muy atractiva para el Proyecto de Emprendimiento, pues se puede ofrecer las camas para mascotas en las veterinarias de la UPZ CIUDAD MONTES de la Localidad 16 – Puente Aranda.

- **Clientes y mercado potencial que se capta a través de Página Web y Redes Sociales.**

Un mercado que puede traer resultados muy positivos para el Proyecto de Emprendimiento de Fabricación y Distribución de Casas para Mascotas es el mercado potencial que se puede captar a través de página web y redes sociales.

Es importante crear una página Web donde se ofrezca las casas para mascotas. Esto abrirá la oportunidad de captar un conjunto de clientes que se interesen en el producto, harán crecer el proyecto y que cada vez irá en aumento.

Modelo Desing Thinking

Etapa Empatiza

En esta etapa es muy necesario identificar el problema existente, la necesidad que se requiere atender y el deseo de los usuarios que están relacionados con el problema que se quiere resolver. En esta etapa se debe buscar la satisfacción de las personas. **(*Designthinking, 2020*)**.

Técnica seleccionada Etapa Empatiza: Mapa de Actores

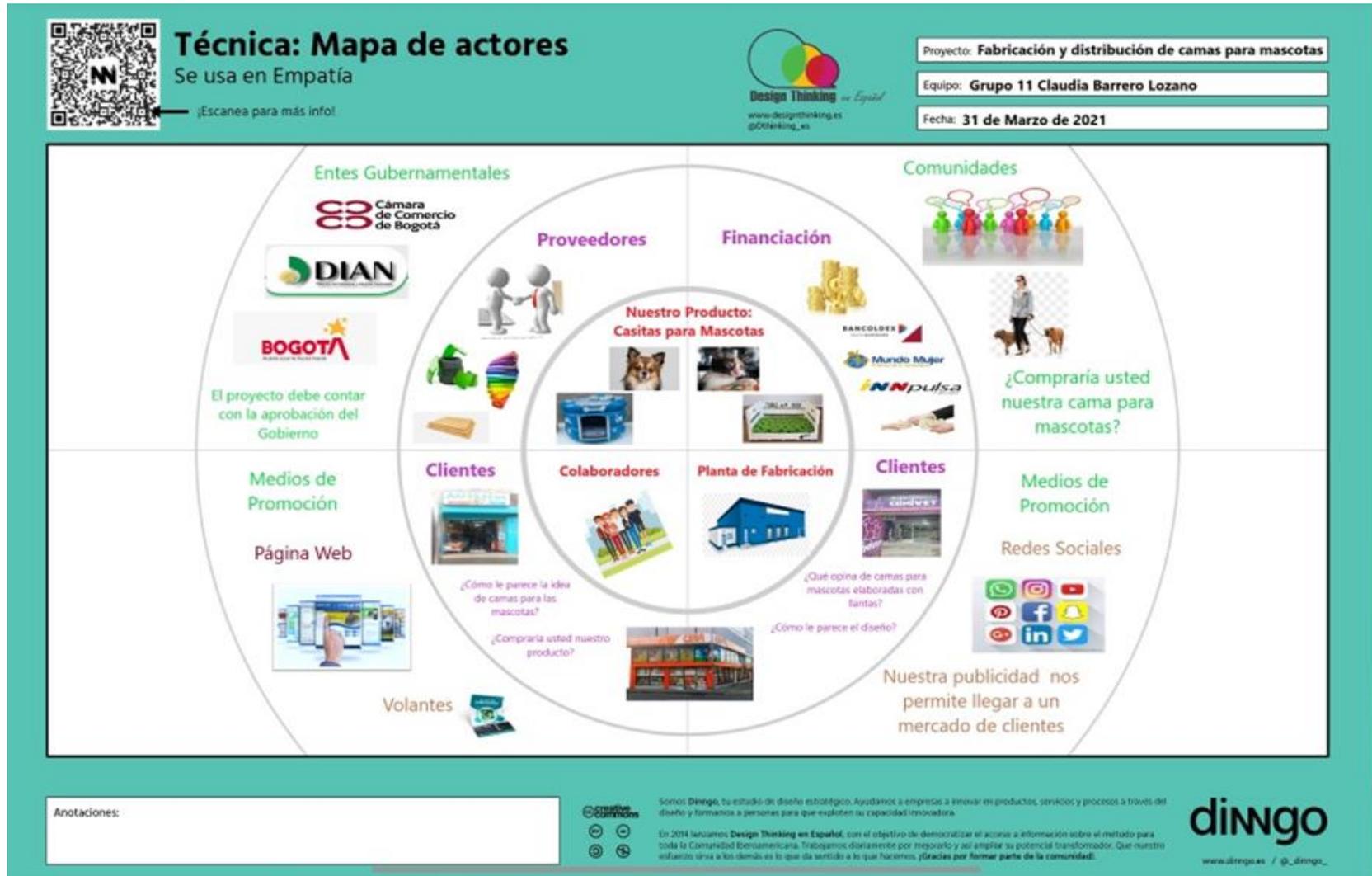
Esta técnica ayuda a tener una imagen clara sobre los usuarios, actores o Grupo de Stakeholders que se relacionan directamente con el problema que se desea resolver. El Mapa de Actores nos permite visualizar de una manera gráfica todo el entorno en el cual se va a mover el proyecto que se va a emprender o el problema que se desea resolver.

(*Designthinking, 2020*).

En la Figura 4 podemos encontrar la distribución de actores que se ven involucrados en nuestro proyecto.

Figura 4.

Desarrollo técnica Mapa de Actores



Análisis Etapa Empatiza – Mapa de Actores – Proyecto de Emprendimiento de Fabricación y Distribución de Camas para Mascotas.

Esta herramienta de organización se utiliza para conocer los niveles de impacto que tiene nuestro proyecto e identificando a los actores que van a estar involucrados y que tendrán relevancia en el mismo. Para el caso de nuestro Proyecto de emprendimiento de Fabricación y Distribución de camas para mascotas, el mapa de actores se encuentra diseñado de la siguiente manera:

- **Primer Nivel**

En el primer nivel identificamos inicialmente nuestro producto específico como son las camas para las mascotas (perros o gatos), el grupo de colaboradores que va a trabajar en el proyecto y la planta de fabricación como elementos fundamentales, donde definimos quiénes son nuestros beneficiarios directos, quiénes son los colaboradores que van a trabajar en el proyecto, y tenemos en cuenta la planta de fabricación, que es el lugar donde se elaborará el producto.

La empresa se encargará del proceso de fabricación y distribución de camas para mascotas en la planta de fabricación, donde estará un Administrador, Secretaria, Coordinador de Producción, Coordinador de Ventas y Mercadeo y Operarios.

- **Segundo Nivel**

En el segundo nivel encontramos a varios actores que son muy importantes por su interacción con el proyecto. Estos son:

Proveedores: Son las personas que nos van a suministrar los diferentes materiales y recursos que se necesitan para elaborar las camas para mascotas.

Para el caso del proyecto de emprendimiento de fabricación de camas para mascotas, nuestros proveedores serán los almacenes, locales o establecimientos donde podamos adquirir llantas usadas o llantas desechadas, recortes de madera y los establecimientos donde se consigan los insumos adicionales para la elaboración de las camas.

Así mismo, se tienen en cuenta los Proveedores que suministran todo lo necesario para el correcto funcionamiento y operación de la fábrica.

Financiación: Son las personas o entidades a las cuales tenemos que recurrir para conseguir financiación para el desarrollo del proyecto y con las cuales estableceremos un vínculo sólido porque son parte fundamental para poder llevar a cabo el proyecto. Se tendrá relación directa con BALCOLDEX, BANCO MUNDO MUJER e INNPULSA COLOMBIA para solicitar financiación para el proyecto y se contará con la participación de los dueños del proyecto, quiénes podrán aportar capital para el proyecto de emprendimiento.

Clientes: Son la columna vertebral del proyecto, pues son ellos la razón de ser del proyecto y los que fundamentan su necesidad en el mercado.

Dentro de los Clientes tenemos a: Las tiendas de artículos y accesorios para mascotas, las veterinarias, las Clínicas Veterinarias, los sitios especializados donde venden insumos para animales como CEBA, las familias de la localidad donde tienen mascotas en sus hogares y los clientes que se captan a través de la Página Web y las Redes Sociales.

- **Tercer nivel**

En el tercer nivel encontramos otros actores que son influyentes para el desarrollo del proyecto. Estos son:

Entes Gubernamentales: Representan las entidades del Gobierno nacional con las cuales se mantiene una relación directa para dar cumplimiento a la normatividad y reglamentación establecida por los entes de control. Tenemos, por ejemplo: la DIAN, Cámara de Comercio, Alcaldía Local de Puente Aranda y otras.

Comunidades: Es importante contar con los habitantes de los barrios de la UPZ CIUDAD MONTES que pertenecen a la LOCALIDAD de PUENTE ARANDA. Es necesario contar con su opinión y con su aporte para el desarrollo del proyecto, buscando su satisfacción.

Medios de Promoción: Consideramos importante incluir a los medios de promoción como Página Web y Redes Sociales, ya que por este medio se entrará en contacto con un mercado potencial de clientes que mostrarán interés en el producto.

Aportes para el Proyecto con la aplicación de la Técnica Mapa de Actores

La técnica de Mapa de Actores nos ha permitido visualizar de una manera muy concreta el Grupo de Actores o Stakeholders que van a tener relación directa en el desarrollo del proyecto de fabricación y distribución de camas para mascotas, como son los colaboradores, el personal que se vinculará al proyecto, clientes, entidades gubernamentales, proveedores, comunidad, financiadores, página web y redes sociales, valorando su importancia e influencia para alcanzar resultados positivos que permitan el éxito del proyecto.

La técnica de Mapa de Actores nos permite saber con quiénes se cuenta para sacar adelante el proyecto, de tal manera que se pueden definir estrategias específicas para garantizar el éxito del proyecto y nos permite comprender el contexto social, económico y legal en el cual se va a desarrollar el proyecto, lo que permite estar un paso adelante para evitar

riesgos y plantear acciones de mejora a lo largo del mismo, aprovechando la oportunidad que el mercado de artículos y accesorios para mascotas es un mercado con gran potencial de crecimiento.

Etapas Define

En esta etapa es donde se determina lo que realmente nos aporta valor, allí se pueden identificar problemas, aspectos positivos y elementos de juicio importantes para tomar decisiones acertadas en el desarrollo de un proyecto. *(Designthinking, 2020)*.

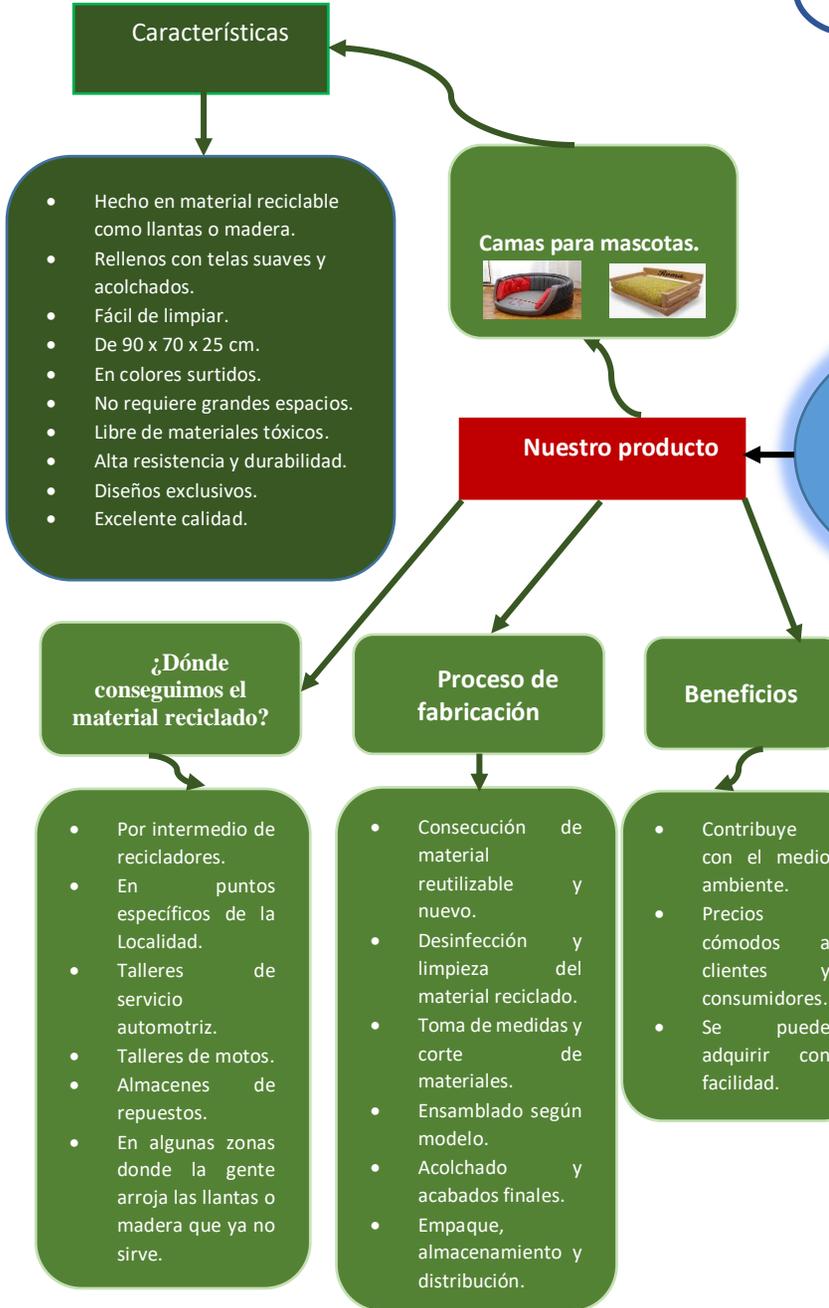
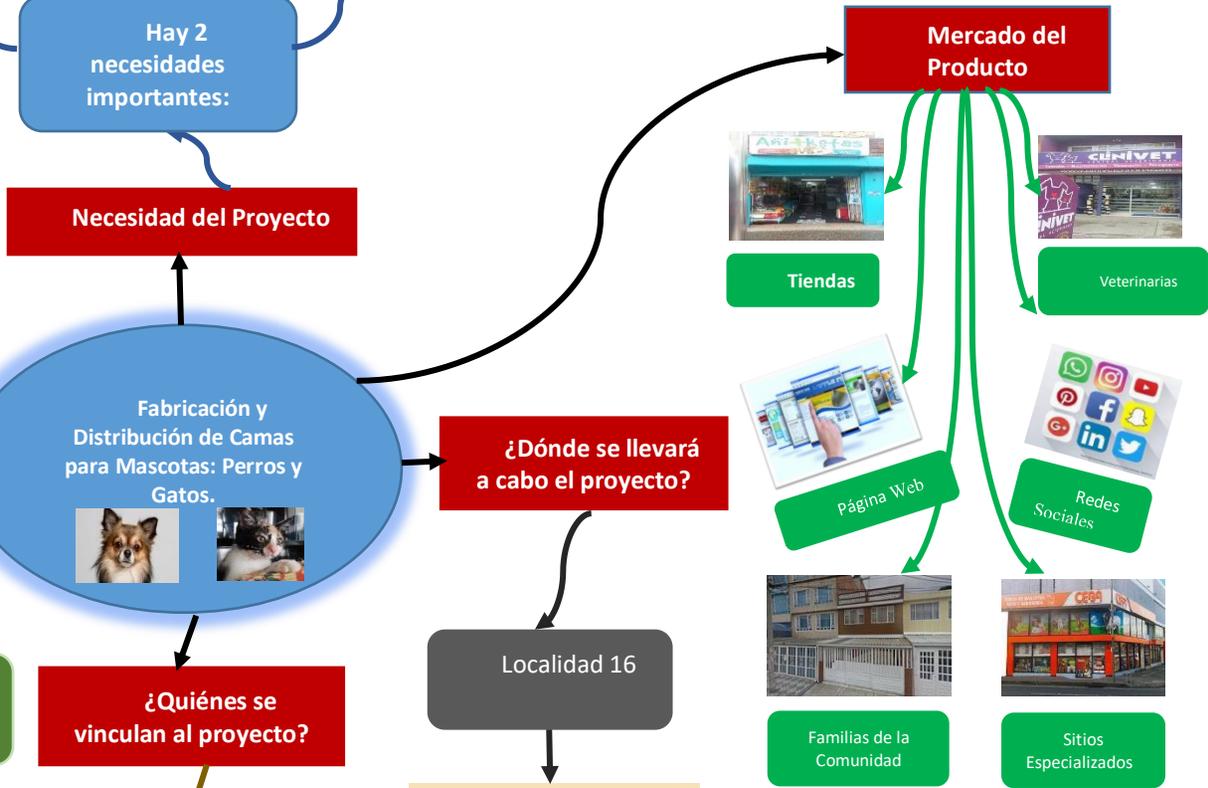
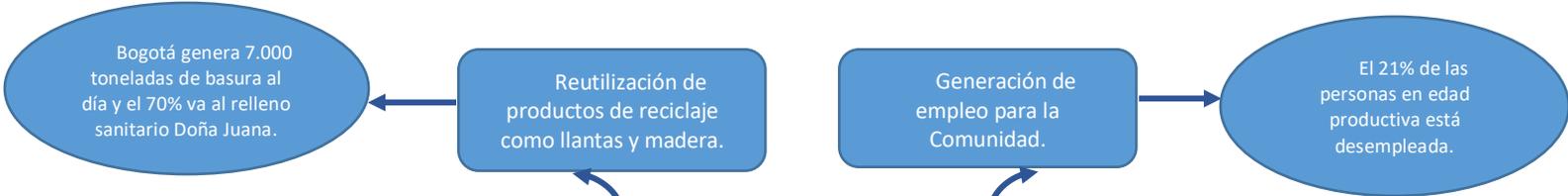
Técnica Seleccionada etapa Define: MAPA MENTAL

El mapa mental es una herramienta que ayuda a desarrollar de manera gráfica una idea, un concepto, entrelazando las diferentes ideas mediante flechas y figuras que permiten la mayor comprensión de lo que se desea plasmar, de una manera muy fácil y didáctica. El Mapa Mental es útil porque permite concretar ideas que llevan a la fácil adquisición de conocimientos. *(Designthinking, 2020)*.

En la Figura 5 se presenta el desarrollo del Mapa Mental para la Etapa DEFINE para el proyecto de emprendimiento de camas para mascotas.

Figura 5.

Desarrollo Técnica Mapa Mental



ETAPA DEFINE
MAPA MENTAL
PROYECTO:
CAMAS PARA MASCOTAS
GRUPO 11

Análisis Etapa Define – Mapa Mental – Proyecto de Emprendimiento de Fabricación y Distribución de Camas para Mascotas.

El Mapa Mental es una técnica que de manera gráfica nos permite definir los aspectos fundamentales que se deben tener en cuenta para el desarrollo del proyecto de fabricación de camas como son: el producto, necesidad del proyecto, actores que intervienen en el proyecto, lugar donde se llevará a cabo, mercado del producto, lo que permite tener una visión general de todo el proceso.

Con la elaboración del Mapa Mental se ha podido visualizar claramente el producto que se va a elaborar, la necesidad del producto, ya que es fundamental conocer las razones que llevan a fabricar ese producto, quiénes son los beneficiarios directos, las características del producto.

De esta manera, viendo las posibilidades que brinda los productos de reciclaje como las llantas y la madera para la elaboración de un producto como las camas para mascotas, se satisface ampliamente la necesidad de atención para una población como las mascotas, que cada vez gana más terreno en los hogares colombianos.

También se identifica dónde se va a conseguir el material para la elaboración de las camas para mascotas, los pasos del proceso de fabricación y los beneficios del producto.

De igual manera el Mapa Mental permite ver los actores o Grupo de Stakeholders que intervienen en el proyecto de manera directa o indirecta, ya que se deben de tener en cuenta por la influencia que pueden tener para el desarrollo del proyecto.

Seguidamente se identifica la zona geográfica donde se va a desarrollar el proyecto y el área de influencia como es la UPZ Ciudad Montes de La Localidad 16 – Puente Aranda.

De igual manera el Mapa Mental nos permite visualizar a nuestro mercado potencial como son las Tiendas de artículos para mascotas, las Veterinarias o Clínicas Veterinarias, Página Web, Redes Sociales y el gran volumen de clientes que se puede captar a través de los Hogares, Familias y Habitantes de la Comunidad.

Aportes para el Proyecto con la aplicación de la Técnica Mapa Mental

Como resultado de la aplicación de la Técnica de Mapa Mental en la Etapa Define, se ha definido la necesidad de un producto por los beneficios que representa para las mascotas, por la generación de empleo a una población que se encuentra desempleada y por la contribución con la disminución de los niveles de contaminación ambiental.

El producto de camas para las mascotas representa una gran posibilidad de crecimiento en el mercado y en las siguientes etapas del Modelo Design Thinking se podrá llegar al prototipo del modelo de camas para mascotas que se quiere llevar al mercado.

Lo anterior nos permite concluir que la Etapa Define y la técnica empleada con el MAPA MENTAL nos ha dado una visión muy clara de los aspectos o puntos clave que debemos considerar y tener en cuenta a la hora de tomar decisiones y seguir adelante con el desarrollo del proyecto.

Es importante no pasar por alto ninguno de estos aspectos o puntos clave, pues en algún momento podrían afectar negativamente los resultados del proyecto por no haberse tenido en cuenta en su momento. El definir claramente todos los aspectos que intervienen en el proyecto, permite tomar decisiones acertadas y alcanzar resultados exitosos que le den fuerza y crecimiento al proyecto.

Etapas Idea

La etapa de Idea tiene como objetivo concebir y dar paso a una gran cantidad de opciones y de alternativas posibles para la solución del problema que se ha definido. En esta etapa cualquier idea que surja debe dársele cabida, porque aunque inicialmente no parezca tan buena puede llegar a ser la solución que se está buscando. En esta fase se debe evitar al máximo dar juicios de valor porque pueden llegar a entorpecer lo que puede llegar a ser una excelente alternativa. *(Designthinking, 2020)*.

Técnica seleccionada etapa Idea: METODO SCAMPER

Esta actividad se desarrolla sobre las ideas generadas durante una lluvia de ideas. Consiste en aplicar diferentes hipótesis a cada una de ellas para generar otras nuevas. Las letras del acrónimo S.C.A.M.P.E.R. significan: Sustituye, Combina, Adapta, Modifica, Pon otros usos, Elimina, Reduce. ¿Puedes aplicar alguna de estas acciones a tus ideas y generar así otras nuevas? *(Designthinking, 2020)*

En la técnica SCAMPER están definidas siete preguntas clave que nos invitan a pensar en perspectivas diferentes para crear momentos “eureka” y generar nuevas ideas. Es una técnica de creatividad muy sencilla, el nombre es el acrónimo de las palabras en inglés (SCAMPER): Sustituir, Combinar, Adaptar, Modificar, Proponer para otros usos, Eliminar, Reordenar. Es una técnica para generar nuevas ideas que funciona especialmente bien cuando el objetivo es mejorar una situación, un servicio o un producto existente. *(Designthinking, 2020)*

¿En qué podemos innovar en el proceso de fabricación de camas para perros y gatos con material reciclable?

- ✓ Sustituir: Se podría sustituir el respaldo y bordes de las camas por espumas.
- ✓ Combinar: Hacer las camas combinado la madera, las llantas y la tela.
- ✓ Adaptar: Idear la forma para que la cama sirva de comedero.
- ✓ Modificar: Crear una cama gigante donde puedan dormir tres perros o gatos.
- ✓ Proponer para otros usos: Hacer que la cama se convierta en mesa también.
- ✓ Eliminar: Crear una cama para perros y gatos al mismo tiempo.
- ✓ Reordenar: Hacer un producto transformable haciendo que se doble y desdoble para no usar mucho espacio.

Sustituir.

- ✓ ¿Qué puede sustituirse?: Se pueden sustituir telas, rellenos y tipos de madera.
- ✓ ¿Qué regla puede cambiarse?: El uso de diseños para las camas.
- ✓ ¿Y componente?: Llantas, madera, telas, espumas para relleno.
- ✓ ¿Qué lugar?: Localidad 16 - Puente Aranda - UPZ Ciudad Montes.
- ✓ ¿Qué procedimiento?: Se buscarán focos donde se encuentren fuentes de llantas y maderas para brindarles un segundo y mejor uso, se reciclarán, y a partir de este proceso se darán las condiciones para la fabricación, diseño, venta y distribución de estas camas.

Combinar.

- ✓ ¿Qué elementos podemos combinar? Combinaremos llantas, maderas en todas sus presentaciones, telas y espumas.

- ✓ ¿Qué procedimientos? Se diseñará la propuesta para la cama y se fabricará, dándole forma a la madera y a las llantas al mismo tiempo, generando una idea innovadora.
- ✓ ¿Podríamos combinar distintos materiales? Se combinarían llantas, maderas, telas y espumas para darle forma a las camas.
- ✓ ¿Qué características? La comodidad es la principal característica que buscan los dueños de las mascotas al momento de comprar una cama. Otros factores importantes para la elección son el diseño, la durabilidad, la facilidad de limpieza y el precio.
- ✓ ¿Qué cosas gustan más? Los estilos, los diseños, los precios, el tamaño, el material, etc.
- ✓ ¿Y espacios de trabajo? Los espacios se darán en una bodega donde tengamos la comodidad y el espacio suficiente para poder crear y mostrar los mejores resultados.

Adaptar.

- ✓ ¿Qué puede tomarse de otro producto o servicio? En otros servicios ofrecen telas térmicas, es buena idea para implementar en nuestro proyecto.
- ✓ ¿Qué puede tomarse de un lugar? Podemos tomar los desechos y materiales para dar un segundo uso de los llamados “cementorios de llantas”.
- ✓ ¿Cómo podríamos adaptar algo que sirviese de otro objeto? Identificando y reciclando.
- ✓ ¿Qué parte de un proceso distinto al actual puede aplicarse aquí? Personalizar las camas y fabricar las camas con las cobijitas con las que actualmente duermen los animalitos para que reconozcan su olor.
- ✓ ¿Qué ideas de otras disciplinas pueden traerse aquí? Procesos de calidad.

Modificar.

- ✓ ¿Qué puede hacerse más pronunciado? El relleno, para mejor comodidad.
- ✓ ¿Qué puede hacerse más grande? El diseño de la cama, la forma y tamaño.
- ✓ ¿Cómo puede durar más tiempo? Haciendo un uso adecuado de los materiales al momento de fabricarlos y modificarlos, por ejemplo, no lijar tanto las llantas y dejarlas un poco gruesas, también hacer un relleno de calidad para que tenga una buena durabilidad.
- ✓ ¿Qué puede añadirse? Pueden añadirse decoraciones, también con material reciclable como tubos o tapas (opcional).
- ✓ ¿Qué puede multiplicarse? Los diseños, las cantidades, los clientes, etc.

Proponer para otros usos.

- ✓ ¿Para qué otra cosa podría usarse? Los neumáticos se pueden usar también para techos de las casas, césped artificial, reductores de velocidad, parques infantiles, etc.
- ✓ ¿Cómo podría adquirir nuevos usos a partir de transformaciones?

Los pasos del reciclaje.

1. El proceso arranca con la recogida: Entidades como SIGNUS o TNU se ocupan de ello, se transportan a una planta de tratamiento.
2. Cada unidad recogida se clasifica en función del tipo de cubierta y sus características: turismo, furgoneta, camión.
3. Se separan los diferentes componentes como fibras textiles o acero.

4. Tras convertirse en material granulado, se destina a diferentes usos: parques infantiles, pavimentos deportivos, carreteras, en incluso, nuevos neumáticos.
- ✓ ¿Puede venderse en otros mercados? Gracias a su capacidad de absorber energía y gran resistencia a la intemperie, se usan en circuitos automovilísticos. No vale cualquiera: los neumáticos seleccionados para este fin deben cumplir normas específicas de la Federación Internacional de Automovilismo (FIA).
- ✓ ¿Hay algún elemento del producto, servicio o proceso que puede servir en otro mercado o lugar? El Departamento de Ingeniería Mecánica y Materiales de la Escuela Politécnica Superior de Alcoy, Universidad Politécnica de Valencia, ha desarrollado productos resistentes contra impactos de proyectil y explosivos a partir de GTR (Ground Tire Rubber), CTR (Crumb Tire Rubber), procedente del triturado de neumáticos fuera de uso y hormigón armado mediante sinterizado, con diferente granulometría.

Eliminar.

- ✓ ¿Qué pasaría si prescindiésemos de algún componente? Si no usáramos algún producto de los que definimos para emprender nuestro proyecto, no daría el mismo resultado para el impacto ambiental y para el diseño que hemos ideado en nuestros productos.
- ✓ ¿Qué sucedería si se hiciese más pequeño? El potencial en clientes sería reducido, porque no abarcaríamos los tamaños de todos nuestros clientes.
- ✓ ¿De qué forma podríamos ahorrar costos? Trabajando con la mayor parte de material reciclable.

- ✓ ¿Cómo podríamos quitar alguna parte al proceso? El único proceso que se podría evitar sería la decoración y la pintura, pero esto no es necesario, ya que esto es lo que inicialmente llega a los ojos del cliente.
- ✓ ¿Cómo podemos eliminar a la competencia? No podemos eliminar la competencia, pero si hacer que nuestro producto esté por encima de ella, con calidad, precio y servicio.

Reordenar.

- ✓ ¿Qué parte del proceso podría cambiar de lugar?
- ✓ ¿Cómo podemos cambiar el orden o forma de los componentes? Definiendo y diseñando.
- ✓ ¿De qué manera puede cambiarse la velocidad? Poniendo tiempos de fabricación, de recolección de tratamiento del material a trabajar, de toma de medidas, de lijar y pintar.
- ✓ ¿Existe una distribución diferente? Existen varios tipos de distribución diferente a las que hemos elegido.

Análisis y Conclusiones Etapa Idea – Método Scamper – Proyecto de Emprendimiento de Fabricación y Distribución de Camas para Mascotas.

Es necesario contestar muchos interrogantes cada vez que tenemos una idea, definirla, formarla, ver los factores a favor y los factores en contra, ver si hay posibilidades u otros caminos a elegir en tiempos de fracaso o en los tiempos donde no se ve la rapidez que se requiere para la distribución de nuestro producto.

Construir una idea requiere de identificar las partes positivas y negativas y, el cómo vamos a proceder si el proyecto es exitoso y requiere más trabajo, o si por lo contrario no funciona y requiere de más ideas para avanzar y no estancarnos.

Podemos concluir que los tipos de madera, tela y relleno se pueden sustituir, también el diseño de las camas que van a hacerse a partir del material reciclable ya elegido. Inicialmente se hará en la localidad de Puente Aranda - UPZ Ciudad Montes, se procederá a buscar focos de madera y llantas en desuso.

A nuestro diseño podemos adaptarle telas tipo térmicas, podemos identificar procesos ganadores de otras industrias o de la competencia, e implementarlo en nuestro lugar de trabajo, por ejemplo, personalizar las camas diseñándolas con la cobijita con la que las mascotas duermen, para que reconozcan su olor, también podemos adaptar una cadena de control de calidad y así estar mejor preparados para el consumidor final.

Una buena estrategia para modificar los diseños es aumentar el volumen del relleno de las camas, la forma, el tamaño, podemos garantizar que el producto dure más tiempo haciendo un uso adecuado de los materiales al momento de fabricarlos y modificarlos, por ejemplo, no lijar tanto las llantas y dejarlas un poco gruesas, también hacer un relleno de calidad, para que tenga una buena durabilidad.

Podríamos reordenar tiempos de fabricación, de recolección de tratamiento del material a trabajar, de toma de medidas, de lijar y pintar, y reordenar la forma de distribuir para ser más eficaces en los tiempos y en el horario de entrega.

Ideas a proponer Proyecto de Emprendimiento de Fabricación y Distribución de Camas para Mascotas.

A continuación, se presenta la propuesta de las ideas a trabajar: Son ideas innovadoras, diferentes y que llaman la atención del cliente, ya plasmadas y en un formato visible con la forma de la idea.

La intención es mostrar que nuestro modelo tradicional no es el único que podemos trabajar. Como somos fabricantes podemos tener un catálogo donde mostremos los diseños nuevos, desde camas sencillas con una o dos espumas, con telas térmicas, hasta camas más elaboradas, de dos pisos, con un mejor proceso a la madera.

Podemos elaborar camas en llantas con espumas en los bordes, con las telas que usan las mascotas actualmente para dormir, fabricaremos camas tipo hamaca, camas en barriles, para las mascotas más grandes, la idea es trabajar el producto en lo posible con un 90% del material reciclable.

Estos son diseños que no se encuentran comúnmente en el mercado, pero definitivamente con los diseños que se proponen nos podemos lanzar al mercado con éxito y muchas posibilidades de crecimiento. En la Tabla 3 podemos encontrar los modelos de camas para mascotas que podemos desarrollar.

Tabla 3.

Modelos de Camas Propuestos para el Proyecto

Modelo	Descripción
	<p>Modelo 1: Cama elaborada en llanta, con acolchado y forro en un material suave y un delicado estampado.</p> <p><i>Tomada de Curso de Manualidades con Llantas.</i> [Fotografía]. Blog Novlets, 2018. (www.novlets.com)</p>
	<p>Modelo 2: Cama elaborada en llanta, con acolchado y forro en un material suave y del color de preferencia del cliente.</p> <p><i>Tomada de Camas para perros hechas con ruedas.</i> [Fotografía]. Schnauzi, 2019. (www.schnauzi.com)</p>
	<p>Modelo 3: Cama elaborada en llanta con acolchado, colchoneta y forro en un material suave en varios colores y estampados.</p> <p><i>Tomada de Camas para perros hechas con ruedas.</i> [Fotografía]. Pinterest, consultado 2021. (www.pinterest.com)</p>
	<p>Modelo 4: Cama elaborada en llanta, decorada, con cama en la parte interior y en la parte superior, con colchoneta, colores y estampados variados</p> <p><i>Tomada de Camas para perros hechas con ruedas.</i> [Fotografía]. Pinterest, consultado 2021. (www.pinterest.com)</p>



Modelo 5: Cama elaborada en madera con bordes altos, colchoneta y forro a gusto del cliente, detalle de almohadita decorativa.

Tomada de Camas para perros hechas con madera.

[Fotografía]. Pinterest, consultado 2021.

www.pinterest.com



Modelo 6: Cama elaborada en madera sin bordes, colchoneta y forro a gusto del cliente.

Tomada de Camas para perros en madera.

[Fotografía]. Carpintería La Tabla Amarilla, consultado

2021. (www.latablaamarilla.com)



Modelo 7: Cama elaborada en madera tipo canastilla con colchoneta y forro a gusto del cliente.

Tomada de Camas para perros en madera.

[Fotografía]. Amazon, consultado 2021.

www.amazon.com

Etapa Prototipa

En esta etapa se puede realizar la visualización de las ideas palpables del proyecto, teniendo en cuenta los posibles ajustes o mejoras a realizar en el diseño, antes de llegar al resultado final. *(Designthinking, 2020).*

Técnica Etapa Prototipo seleccionada: INFOGRAFIA

La infografía es un método que combina la utilización de imágenes explicativas y fáciles de entender con textos cortos de un tema en específico, con el fin de transmitir información de manera visual, facilitar su percepción y transmisión. (*Designthinking, 2020*).

La Infografía del proyecto “Camitas para Mascotas” fue desarrollada con el objetivo de comunicar a nuestros posibles clientes el producto que ofrecemos resaltando características con las que cuenta como los variados diseños y la calidad, además de resaltar el hecho de que las camitas para mascotas que fabricamos están elaboradas con materiales reciclados, con el objetivo de contribuir con la disminución de los niveles de contaminación de la ciudad y la preservación del medio ambiente.

En la Figura 6 se evidencia que se planteó el uso de una Infografía de tipo sencilla para no saturar a los usuarios de información, pero resaltando la importancia del objetivo principal del proyecto, con el fin de que de esta manera podamos persuadir al cliente sobre la intención de disminuir los niveles de contaminación en la ciudad y más en la actualidad donde los niveles de contaminación a nivel urbano en nuestro país y a nivel mundial se encuentran tan elevados.

Figura 6.

Desarrollo Técnica Infografía

CAMITAS PARA TUS MASCOTAS



TE OFRECEMOS UNA LINDA OPCION...

CAMITAS PARA TUS PELUDITOS MUY COMODAS, DE EXCELENTE CALIDAD Y CON LINDOS DISEÑOS



ELABORADAS A BASE DE MATERIAL RECICLADO

Sabías que..... El reciclaje es el proceso de crear nuevos objetos haciendo uso de materiales usados y desechados



Llantas....
Madera....



Nuestro objetivo es fabricar y distribuir camas para mascotas elaboradas con productos reciclados y de esta manera contribuir con la disminución de los niveles de contaminación de nuestra ciudad y con la preservación del medio ambiente.



CONTACTANOS

Consíguelas en tu tienda de artículos para mascotas o clínica veterinaria más cercana.

o a través de nuestra página web o redes sociales

Análisis y Conclusiones Etapa Prototipa – Infografía – Proyecto de Emprendimiento de Fabricación y Distribución de Camas para Mascotas.

Después de presentar la Infografía a algunas personas, se les ha realizado las siguientes preguntas sobre el contenido de esta:

1. ¿Qué le parece la idea de fabricar y distribuir camas para mascotas elaboradas con material reciclado?

Respuesta Persona 1.

Pienso que es una idea novedosa contemplar la reutilización de material reciclable para la fabricación de artículos para nuestras mascotas, también es una buena iniciativa para el cuidado del medio ambiente, además puede beneficiar de alguna manera a las familias que viven de la actividad de reciclaje.

Respuesta Persona 2.

Son productos de mucha utilidad ahora que muchas familias se están animando a tener una mascota, las camitas en material reciclado son una buena opción para las personas porque según se ve en las imágenes, cuentan con diseños variados y con diferentes tamaños, además pueden ser más económicas que otras opciones que hay en el mercado.

Respuesta persona 3.

Es una buena iniciativa y un método con el que podemos enseñar a nuestras familias a contemplar opciones de artículos que puedan aportar al cuidado del medio ambiente y también beneficiar a nuestras mascotas con un nuevo sitio para descansar.

2. ¿Si tuvieras mascota, que tipo de material escogerías para adquirir una nueva cama para él o ella?

Respuesta persona 1.

Me parecen más llamativas las camitas elaboradas con llantas recicladas. Sin embargo, sería importante ver el espacio real que ocuparía una de estas, debido a que cuento con poco espacio en mi apartamento.

Respuesta persona 2.

Me parecen muy chéveres las camas elaboradas con llantas y muy útiles para las razas de perros grandes como el mío, afortunadamente cuento con buen espacio en el lugar donde vivo y la podría usar sin problema.

Respuesta persona 3.

Preferiría una cama elaborada en madera ya que tengo una gatica y el tamaño que se muestra en las imágenes es adecuado para ella. Además, tiene lindos diseños.

3. ¿Qué te llamo más la atención de la imagen?

Respuesta persona 1.

Que se ofrece variedad en los productos mostrados.

Respuesta persona 2.

El hecho de que con el proyecto se busque incentivar la conservación del medio ambiente.

Respuesta persona 3.

Me parece super importante el tema de la reutilización de materiales para este tipo de productos.

Teniendo en cuenta las respuestas anteriores, podemos evidenciar que la infografía transmite información importante sobre nuestro proyecto y que mediante este tipo de estrategias podemos llamar la atención de personas que pertenezcan a nuestro mercado objetivo.

Etapas Testea

Durante la Etapa Testea se ensaya el prototipo del producto elaborado con los usuarios vinculados en la solución que se está ofreciendo. En esta etapa se pueden identificar mejoras significativas, posibles fallas o carencias que tenga el producto. Lo interesante es llevar la idea plasmada inicialmente hasta convertirla en una solución y respuesta a lo que se está buscando.

Técnica Etapa Testea seleccionada: Mapa de Ofertas

La Técnica de MAPA DE OFERTAS consiste en plasmar de forma visual las diferentes funcionalidades de un producto o servicio. En este caso, nos permitirá evaluar la funcionalidad de las camas para mascotas. En la figura 6 podemos encontrar el modelo de Mapa de Ofertas planteado para el proyecto. Esta técnica permite conocer la opinión del cliente sobre el producto final ofrecido en el mercado y hacer las mejoras que se consideren convenientes en el caso que sea necesario.

Figura 7.

Desarrollo Técnica Mapa de Ofertas

Fabricamos camitas para tus mascotas haciendo uso de materiales reciclados como llantas y madera






Buscamos ofrecer a tu peludito ratos de descanso en una camita que le brinde comodidad ya que durante las horas de sueño tu mascota recupera su energía, contribuye al buen funcionamiento de su organismo en general



100%
CALIDAD

Los materiales que utilizamos para la confección de los acolchados son nuevos y de excelente calidad y los materiales reutilizados pasan por un proceso riguroso de limpieza y desinfección por que lo más importante es cuidar la salud de tus mascotas



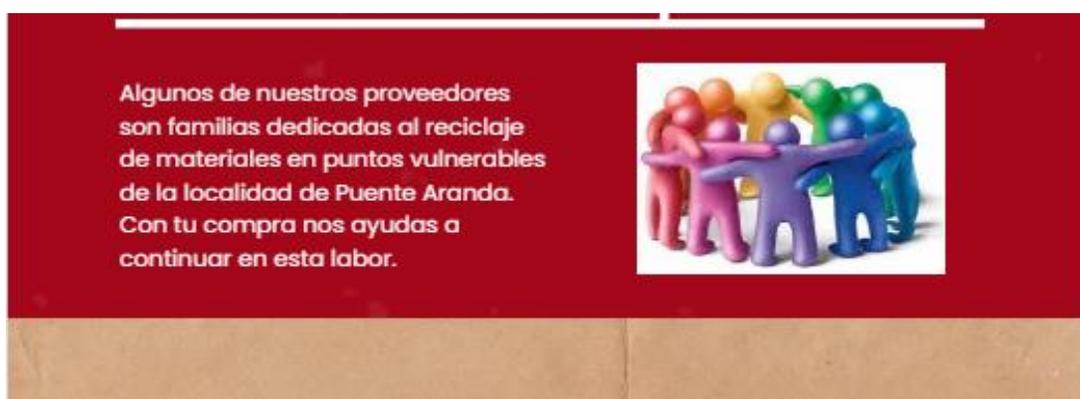
También te ofrecemos comodidad en los precios para distribuidores en tiendas de artículos para mascotas, veterinarias, clínicas veterinarias y toda nuestra clientela



CAMITAS PARA MASCOTAS

MAPA DE OFERTAS





Análisis y Conclusiones Etapa Testea – Mapa de Ofertas – Proyecto de Emprendimiento de Fabricación y Distribución de Camas para Mascotas.

A continuación, relacionamos los resultados de la evaluación realizada con la aplicación de la ETAPA TESTEA para el Proyecto de Emprendimiento de Fabricación y Distribución de Camas para Mascotas en la UPZ CIUDAD MONTES de la LOCALIDAD 16 de PUENTE ARANDA:

- ✓ Se identifican los materiales con los cuales se fabrican las camas para mascotas a base de productos reciclados, específicamente llantas y maderas.
- ✓ Es posible conocer que los demás materiales con los que se fabrican los productos son nuevos.
- ✓ Destaca la importancia de que los materiales de reciclaje utilizados para la elaboración de las camas para mascotas pasen por un adecuado y riguroso proceso de desinfección, lo cual genera confianza para el cliente que va a adquirir el producto.
- ✓ Muestra la ventaja de los diferentes tamaños y diseños de nuestro producto.
- ✓ Muestra la ventaja de utilizar el producto para nuestras mascotas.
- ✓ Se deja claro que se ofrecen precios especiales para los distribuidores y demás clientes.
- ✓ Evidencia la posibilidad de realizar envíos a cualquier parte del país.

- ✓ Resalta la posibilidad de adquirir el producto a través de nuestra Página Web y Redes Sociales.
- ✓ Informa quiénes son nuestros proveedores.

Con el análisis de la anterior información se puede concluir que el producto que se va a ofrecer en el proyecto de emprendimiento como son las camas para mascotas, es un producto llamativo y novedoso por todas sus características tanto en el proceso de fabricación a base de materiales reciclados e insumos nuevos, como en el producto terminado y listo para ofrecer al cliente.

Además de lo anterior, también podemos identificar que es un producto que permite manejar flexibilidad en los precios, distribución a nivel nacional, manejo de Página Web y Redes Sociales, da a conocer quiénes son nuestros proveedores y lo más importante, resalta los beneficios de utilizar el producto para nuestras mascotas. Todas estas características abren la puerta a un mercado en crecimiento y con muchas posibilidades de desarrollo para el proyecto de emprendimiento planteado.

Estrategias de Marketing

Las Estrategias de Comunicación, Diferenciación y Posicionamiento.

Características o Atributos:

Teniendo en cuenta que actualmente gran número de familias cuentan con una o varias mascotas, nos preocupamos por su bienestar. Nuestro proyecto busca ofrecer a nuestras mascotas una cama en la cual no solo pueda sentirse cómodo, sino que además sienta que es un lugar seguro y protegido. La cama de una mascota representa su propio espacio y por su instinto natural de territorialidad, disfruta de un lugar solo para él, en donde puede desarrollar sus conductas naturales como rascarse o acicalarse sin afectar la comodidad de las personas.

- **Materia prima:** Las camas serán elaborados a base de material reciclado, para contribuir al cuidado del medio ambiente y disminución de la contaminación causada por materiales como llantas, maderas, plásticos, etc.
- **Ventaja competitiva:** Es la innovación con la elaboración de camas en material reutilizable, los cuales son de alta calidad y a un precio inferior al de la competencia.
- Se ofrecen diseños de camas pintadas en diferentes colores o lacadas, espumados nuevos, telas en material extra suave, diseños creativos, variedad de colores, estampados, acabados y tamaños.
- Para clima frío las telas son en material térmico y para clima caliente las telas son en material fresco.

Beneficios del producto:

- Contribuye con la disminución de la contaminación ambiental.
- Se puede adquirir a un precio económico.
- Se puede adquirir en Tiendas de artículos para mascotas, Veterinarias, Clínicas Veterinarias, Salones de belleza canina.
- Se puede adquirir a través de Página Web y Redes Sociales.
- Se puede adquirir a través de servicio a domicilio y a diferentes lugares del país.
- Las camas cuentan con un tipo de confección que permite retirar las fundas de los acolchados para su lavado con el fin de mantener su espacio limpio, al igual que limpiar el acolchado del pelo que deja la mascota y de posibles parásitos, como pulgas o garrapatas.
- El acolchado de las camas es adecuado para su descanso y para evitar afectaciones en la salud de tu mascota, como dolores en sus articulaciones y huesos, sobre todo cuando tu mascota ya tiene una edad avanzada.
- Es un producto que le brinda salud, comodidad y calidad de vida a la mascota.

Grupo Objetivo del Proyecto:

Como se mencionó anteriormente en las tablas 1 y 2 el grupo objetivo de nuestro proyecto está constituido por las familias y población de estratos 3 y 4, habitantes de la UPZ Ciudad Montes de la localidad de Puente Aranda en la ciudad de Bogotá, que en la actualidad tengan o que contemplen la posibilidad en un futuro cercano de contar con una o varias

mascotas de tipo felino o canino y que estén interesadas en mejorar la calidad de vida de su amigo peludo.

La UPZ Ciudad Montes cuenta con 19 barrios, de los cuales se han establecido 5 de mayor importancia que son Ciudad Montes, Jazmín Primer Sector, Jazmín Segundo Sector, Carabelas, Santa Matilde. La Localidad cuenta con 211.802 habitantes aproximadamente, de los cuales alrededor del 60% cuenta con por lo menos una mascota en su hogar.

Según estudios realizados en 2014 uno de los factores que haya permitido que este mercado de los artículos para mascotas haya crecido de manera tan rápida, corresponde al mayor nivel de importancia que cada familia le brinda a su mascota, convirtiéndolos en muchos casos en un miembro más de ellas.

La forma de llevar nuestros productos a estas familias será a través de las tiendas de artículos para mascotas, clínicas veterinarias y otros sitios de productos para animales, ubicados en la UPZ Ciudad Montes y a través de nuestras redes sociales y nuestra página WEB.

Entre los clientes que hacen parte del grupo objetivo podemos mencionar:

- Tiendas de Artículos y Accesorios para Mascotas.
- Clínicas Veterinarias.
- Salas de belleza canina.
- Hogares y Familias UPZ Ciudad Montes.
- Clientes potenciales a través de Página Web y Redes Sociales.

Segmentación:

- **Segmentación Geográfica:**

En la Tabla 4 podemos identificar la segmentación geográfica del proyecto.

Tabla 4.

Segmentación Geográfica

Segmentación Geográfica	
Proyecto de emprendimiento de Fabricación y Distribución de Camas para Mascotas	
ITEM	DESCRIPCION
Ciudad	Bogotá
Localidad	16 – Puente Aranda
Zona de la Localidad o UPZ	UPZ CIUDAD MONTES
Cobertura de la UPZ	Jazmín Primer Sector, Jazmín Segundo Sector, Ciudad Montes, Carabelas, Santa Matilde, La Guaca, Bochica, El Sol, Jorge Gaitán Cortés, La Asunción, La Camelia, Los Comuneros, Ponderosa, Primavera, Remanso, San Eusebio, Tibaná, Torremolinos, Villa Inés.
Tamaño de la Localidad 16 – Puente Aranda.	La Localidad de Puente Aranda cuenta con 211.802 habitantes, con 34.808 hogares y 20.885 mascotas, lo cual representa un mercado potencial para la venta de camas para mascotas.
Número de viviendas por UPZ	La UPZ CIUDAD MONTES cuenta con 32.208 viviendas.

- **Segmentación Demográfica:**

Consiste en dividir el mercado a través de diferentes variables como edad, género, tamaño de la familia, ocupación, ingresos, etc. Se puede ver en la Tabla 5 la segmentación demográfica de nuestro proyecto.

Tabla 5.*Segmentación Demográfica del Proyecto*

Segmentación Demográfica	
Proyecto de emprendimiento de Fabricación y Distribución de Camas para Mascotas	
ITEM	DESCRIPCION
Edad	De 5 años en adelante.
Género	Masculino y Femenino
Nivel educativo	Primaria, Bachillerato y Profesional.
Tamaño de la Familia	Las familias de la Localidad cuentan entre 2 y 5 integrantes, conformado por padres e hijos.
Ocupación	Estudiantes, empleados, amas de casa y desempleados.
Estado Civil	Soltero, unión libre o casado.
Nivel Socioeconómico	Estrato 3 y 4
Ingresos	Entre 1 y 3 SMLV

- **Segmentación Psicográfica:**

Consiste en agrupar al público objetivo basándose en su comportamiento, en su estilo de vida, en sus actitudes e intereses. En la siguiente Tabla 6 podemos encontrar la segmentación Psicográfica del proyecto.

Tabla 6.*Segmentación Psicográfica del Proyecto*

Segmentación Psicográfica	
Proyecto de emprendimiento de Fabricación y Distribución de Camas para Mascotas	
ITEM	DESCRIPCION
Comportamiento en General	Son personas que poseen un nivel aceptable de convivencia y comportamiento en comunidad.
Personalidad	Personas amables, serias, responsables, sociables.
Nivel cultural	Son personas que por su educación, poseen un nivel aceptable de conciencia que les permite valorar a las mascotas y darle un lugar en el hogar.
Estilo de vida	<ul style="list-style-type: none"> • Son personas que entre semana se dedican al trabajo y los fines de semana se dedican a las actividades del hogar, hacer deporte, salir a pasear o simplemente descansar. • Empiezan a comprender la importancia de cuidar su alimentación y su salud.
Preferencias en compras	<ul style="list-style-type: none"> • Reconocen la importancia de comprar productos amigables con el medio ambiente. • Prefieren buena calidad. • Pagan precios justos y cómodos.
Preferencias en el sitio de compra	El 95% de la población manifiesta agrado en tener un sitio cercano a donde ir y poder comprar su cama y otros productos para la mascota y les parece ideal poder comprar por Internet.

- **Segmentación Conductual:**

La segmentación conductual se centra en reacciones específicas, es decir, los comportamientos, frecuencia de uso del producto, búsqueda del beneficio, nivel de fidelidad, actitud hacia el producto. En la Tabla 7 se puede encontrar la información correspondiente a la segmentación conductual del proyecto.

Tabla 7.*Segmentación Conductual del Proyecto*

Segmentación Conductual	
Proyecto de emprendimiento de Fabricación y Distribución de Camas para Mascotas	
ITEM	DESCRIPCION
Concepto del Producto	Las personas opinan que es un producto novedoso para sus mascotas, quiénes merecen tenerlos bien.
Frecuencia de uso del producto	Usan el producto aproximadamente por un año, después del cual le renuevan la cama a su mascota.
Beneficio	Buscan la comodidad de la mascota.
Nivel de fidelidad	Alto
Actitud hacia el producto	Muestran un buen nivel de aceptación hacia el producto porque consideran que es llamativo, novedoso y permite tener bien a la mascota.

Competencia:

Los principales competidores son empresas dedicadas a la fabricación y/o comercialización de camas para mascotas en la ciudad, usando los mismos u otros tipos de materiales y diseños en la ciudad de Bogotá y que actúan también como proveedores de las tiendas de artículos para mascotas y clínicas veterinarias ubicadas en la UPZ Ciudad Montes.

También existen empresas que distribuyen sus productos haciendo uso de páginas Web y de redes sociales. En la Tabla 8 podemos encontrar algunos de los competidores directos del proyecto.

Tabla 8.*Competidores Directos del Proyecto*

ESTABLECIMIENTO	CARACTERISTICAS
Camas para Perros Bogotá	<ul style="list-style-type: none"> • Tienda On Line • Fabricantes y distribuidores para toda Colombia. • Principalmente comercializan camas fabricadas en materiales textiles con variedad de diseños y tamaños.
Luxury Pets Colombia	<ul style="list-style-type: none"> • Fabricantes y distribuidores de accesorios para mascotas. • Ventas al por mayor y detal. • Materias primas nacionales. • Principalmente comercializan camas fabricadas en madera.
Gioatope Accesorios Para Perros y Otras Mascotas al por Mayor y Detal	<ul style="list-style-type: none"> • Fabricantes y distribuidores de accesorios para mascotas. • Ventas al por mayor y detal. • Materias primas nacionales. • Principalmente comercializan camas fabricadas en materiales textiles con variedad de diseños y tamaños.
Ciudad Mascotas	<ul style="list-style-type: none"> • Tienda On Line • Fabricantes y distribuidores para toda Colombia. • Envíos a nivel nacional.

Industrias Argos (Pet's Shop)	<ul style="list-style-type: none"> • Empresa nacional de fabricación y venta de artículos para mascotas al por mayor y al detal. • Ventas en tienda física. • Principalmente comercializan camas fabricadas en materiales textiles con variedad de diseños y tamaños.
Agrocampo	<ul style="list-style-type: none"> • Ventas al por mayor y detal. • Ventas en tienda física y tienda Online. • Servicio a Domicilio.

Aliados Clave:

Para el Proyecto de emprendimiento es importante establecer alianzas con:

- **Entidades Bancarias:** Como por ejemplo BANCOLDEX, BANCO MUNDO MUJER, INNPULSA COLOMBIA, quiénes a través de sus créditos de financiación y convenios especiales pueden ser claves para sacar adelante el proyecto.
- **Tiendas de Artículos para Mascotas:** Se pueden establecer convenios con Tiendas para ser sus proveedores de confianza.
- **Veterinarias o Clínicas Veterinarias:** Se pueden establecer convenios con veterinarias importantes para convertirnos en sus proveedores exclusivos.
- **Salones de belleza para caninos:** Se puede establecer un acuerdo con los salones de belleza para promocionar y vender las camas para mascotas.
- **Alcaldía Local de Puente Aranda:** Con esta Alcaldía se puede establecer un vínculo estrecho para lograr acuerdos, apoyo y beneficios para el desarrollo del proyecto.

- **Junta Administradora Local (JAL):** Por intermedio de la JAL se puede lograr la vinculación de la mayor cantidad de habitantes de la Localidad al proyecto.
- **Comunidad de los Barrios:** Las habitantes de la localidad pueden ser nuestros aliados multiplicadores en la promoción del producto.

Estrategias de Comunicación

Las estrategias de comunicación son una herramienta de negocio que ayuda a la empresa a definir, elaborar y lanzar sus mensajes de manera efectiva, hacia todo tipo de destinatarios. **(Cyberclick, 2020).**

Para la Estrategia de Comunicación se proponen las siguientes estrategias:

Campaña Publicitaria.

Hacer una Campaña Publicitaria por medio de volantes que se repartan en la UPZ CIUDAD MONTES y sus alrededores, donde se muestre el producto, el objetivo de este proyecto, las características del producto, dirección y números de contacto.

Publicación de Eventos.

Se publicarán los eventos en los cuales la empresa hará presencia, esto se realizará cada mes o cuando se lancen nuevos productos para mascotas, eventos, ferias o lanzamientos en almacenes especializados. Los productos de la empresa se mostrarán al público, ya sea en el punto de venta, la página web, redes sociales e intermediarios.

Correo Electrónico.

Consiste en enviar correos a todas las personas que se consideren convenientes y estas personas a la vez serán multiplicadores enviando el correo también a todos sus conocidos.

Campaña en Redes Sociales.

Se trata de dar a conocer el proyecto y el producto que se ofrece en todas las redes sociales, mostrando el producto, llamando la atención de todos los usuarios con una frase bien tentadora y sugestiva que haga que el cliente se sienta atraído.

Estrategia de Posicionamiento

Nos permite ocupar un lugar en la mente del cliente con la marca, con nuestro producto y con la imagen que deseemos. Para la Estrategia de Posicionamiento se proponen las siguientes estrategias.

Atributos específicos del producto.

Con esta estrategia se pretende llegar al cliente mostrando las características específicas del producto, haciéndole ver que es un producto que posee todo lo necesario para brindar calidad y bienestar a su mascota.

Calidad y precio.

Se debe llegar al cliente ofreciendo un producto de excelente calidad y mejor precio.

Beneficios del producto.

Mostrando los beneficios que trae el uso del producto, el cliente va a motivarse porque se imagina a su mascota durmiendo en una cama muy linda y cómoda.

Estrategia de Diferenciación

Con esta estrategia se pretende ofrecer las camas para mascotas, pero resaltando aquella característica primordial que lo hace diferente de los productos del mismo tipo. Para la Estrategia de Diferenciación se proponen las siguientes estrategias:

Característica física del producto.

Se pretende llegar al cliente mostrando un producto diferente al tradicional en una de sus características como es el acolchado, que puede ser térmico para las mascotas de tierra fría o fresco para las mascotas de tierra caliente.

De igual manera nos podemos diferenciar por el diseño, el cual cada vez tendrá mejores acabados, decorados, estampados y modelos novedosos, que lo harán diferente frente al mismo producto de la competencia.

Característica de servicio.

Se puede ofrecer el producto a domicilio al cliente que lo requiera. El cliente valorará este servicio como un valor agregado al producto y lo hará decidirse por nosotros. Como somos distribuidores del producto, se puede entregar el producto de forma inmediata o antes de lo acordado.

Postventa.

Como somos fabricantes se puede hacer un servicio de postventa a los clientes a los cuales se les distribuye el producto, preguntándoles qué modelos o nuevas implementaciones le gustaría que se le hiciera al producto.

Descuentos especiales para los Clientes.

Para los clientes que compren una determinada cantidad de camas para mascotas se les hará un descuento especial por volumen de compra.

Pago.

El pago se podrá realizar a través de: Pago contra entrega en efectivo, tarjeta débito o crédito, transferencia electrónica o por medio de giros en efectivo en Efecty, Baloto y Gana.

Es importante dejar claridad, que todas estas estrategias y campañas, estarán a cargo de los líderes del proyecto, sus colaboradores y la participación de la comunidad de la localidad.

Social Media***Imagen de marca y slogan***

La imagen de marca debe ser llamativa, de tal manera que cautive la atención del cliente cuando la vea, esa primera mirada del cliente hacia el producto es definitiva. La imagen está haciendo alusión al beneficiario y el producto que se va a ofrecer, como lo son las camas para mascotas. El nombre hace alusión al beneficiario del producto y el slogan es una frase sugestiva que resalta la importancia de crear un producto con materiales reutilizables.

Figura 8.

Imagen y Slogan Corporativos



Nota: Diseño: Elaboración propia Grupo 11. **Imágenes:** www.google.com

Página WEB

Para el Proyecto de emprendimiento desarrollado se llevó a cabo la creación de una página WEB en donde se podrá conocer la empresa y sus productos, de igual forma se podrán realizar compras a través de esta o mediante los contactos telefónicos, correo electrónico, WhatsApp allí registrado.

Enlace Página WIX creada para el proyecto:

<https://jocarh26.wixsite.com/maskoticamas1>

Proyección Operativa y Financiera

Recursos Operativos

- **Tamaño del Proyecto: (Capacidad Instalada)**

Para el desarrollo de este proyecto contamos con la capacidad relacionada en la Tabla 9.

Tabla 9.

Capacidad Instalada

Conceptos	Unidad de medida
Área	80 M ²
% de espacio utilizado	100%

- **Disponibilidad de Insumos**

De igual manera es necesario contar con un stock mínimo de inventarios para abastecer de manera oportuna a todos nuestros clientes y no quedarnos sin existencias, ya que esto podría perjudicar nuestra imagen, no nos permitiría cumplir con los requerimientos de ventas y perderíamos clientela y ventas.

La rotación de inventarios se puede hacer mensualmente ya que es necesario tener en existencia las cantidades mínimas del producto que nos permita atender los diferentes pedidos y suministros. En la Tabla 10 podemos encontrar la relación de insumos requeridos para la fabricación de una cama para mascotas en madera o en llantas, también el costo unitario y el costo total del material.

Tabla 10.

Disponibilidad de Insumos

Elaboración de Camas para Mascotas Modelos con Llantas				
Disponibilidad de Insumos				
Materia Prima	Unidad	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Llanta reciclada	Unidad	1	\$8.000	\$8.000
Tela impermeable	Metros	1,5	\$7.500	\$11.250
Algodón siliconado	Paquete	2	\$6.000	\$12.000
Lija	Unidad	1	\$1.500	\$1.500
Hilo	Rollo	0,5	\$2.500	\$1.250
Cremallera	Unidad	1	\$2.000	\$2.000
Pintura	Galón	0,25	\$22.000	\$5.500
TOTAL				\$41.500

Elaboración de Camas para Mascotas Modelos con Madera				
Disponibilidad de Insumos				
Materia Prima	Unidad	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Madera	Kilo	2	\$3.000	\$6.000
Tela impermeable	Metros	1,5	\$7.500	\$11.250
Algodón siliconado	Paquete	2	\$6.000	\$12.000
Lija	Unidad	1	\$1.500	\$1.500
Hilo	Rollo	0,5	\$2.500	\$1.250
Cremallera	Unidad	1	\$2.000	\$2.000
Pintura	Galón	0,25	\$22.000	\$5.500
TOTAL				\$39.500

- **Descripción Técnica del Producto**

El proyecto está basado en la fabricación y distribución de camas para mascotas haciendo uso de materiales reciclados como llantas de vehículos desechadas o con madera. En la Tabla 11 podremos encontrar la descripción técnica de los productos.

Tabla 11.

Fichas Técnicas Camas para Mascotas elaboradas en Madera y en Llantas

Ficha técnica de la Cama para Mascotas elaborada en madera.	
Atributo	Detalle
Cantidad	1
Descripción	Cama para mascotas diseñada especialmente para su comodidad y ubicación en cualquier lugar de la casa. Está elaborada con material de reciclaje no tóxico, con un relleno suave y delicado que protege a la mascota del frío.
Materiales o Insumos	Retazos de madera, tela, algodón siliconado.
Usuario	Perros y Gatos.
Medidas	100 x 60 x 25 cm.
Color	En variedad de colores y estampados.
Tipo	Camas
Peso	3 kg
Recomendación	La mascota debe dormir fuera de las habitaciones.
Ficha técnica de la Cama para Mascotas elaborada en llantas.	
Atributo	Detalle
Contenido	1
Descripción	Cama para mascotas diseñada especialmente para su comodidad y ubicación en cualquier lugar de la casa. Está elaborada con material de reciclaje no tóxico, con un relleno suave y delicado que protege a la mascota del frío.

Materiales o Insumos:	Llantas, retazos de tela, algodón siliconado.
Uso	Perros y Gatos.
Medidas	100 x 60 x 25 cm.
Color	En variedad de colores y estampados.
Tipo	Camas
Peso	6,0 kg
Recomendación	La mascota debe dormir fuera de las habitaciones.

- **Descripción de Maquinaria y Elementos para Producción**

Para el proceso de fabricación de las camas se requerirán los elementos relacionados en la Tabla 12.

De igual manera, el proyecto de emprendimiento contará con su local propio donde se realizará todo el proceso de producción de las camas para mascotas. Este local debe ser amplio para poder llevar a cabo todo el proceso de producción y contará también con el espacio necesario para la parte administrativa.

Tabla 12.*Descripción de Maquinaria y Elementos para Proceso de Producción*

Conceptos	Características	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Máquina de coser	Elabora los cojines y colchas para las camas.	1	\$ 959.000	\$ 959.000
Máquina estampadora	Para estampar los diferentes decorados a las llantas.	1	\$ 850.000	\$ 850.000
Martillo	Ajusta la madera y sirve para clavar las puntillas.	2	\$ 11.500	\$ 23.000
Segueta	Corta la madera.	2	\$ 21.900	\$ 43.800
Destornillador de estrella	Para apretar tornillos y otros elementos.	1	\$ 14.000	\$ 14.000
Tijeras	Corte de telas para los forros de las camas.	2	\$ 17.900	\$ 35.800
Metro	Para tomar medidas de las telas y las maderas.	2	\$ 5.500	\$ 11.000
Pistola de silicona	Para unir los objetos.	1	\$ 12.000	\$ 12.000
Pinceles	Escobilla para pulir detalles de las brochas.	1	\$ 24.000	\$ 24.000
Brochas	Escobilla que recoge las fibras de un determinado material y las distribuye uniformemente sobre la superficie.	4	\$ 10.000	\$ 40.000
Taladro	Abre los huecos en las llantas y madera.	1	\$ 360.000	\$ 360.000
Extintor	De polvo polivalente de 1, 2 y 3 kg.	2	\$ 58.000	\$ 116.000
Puntillas	Para unir las partes de la cama.	5 cajas	\$ 4.900	\$ 24.500
Tornillos	Para unir las partes de la cama.	3 cajas	\$ 5.200	\$ 15.600
Botiquín	Para primeros auxilios.	1	\$ 150.000	\$ 150.000
TOTAL				\$ 2.678.700

- **Proyecciones de Distribución de Planta**

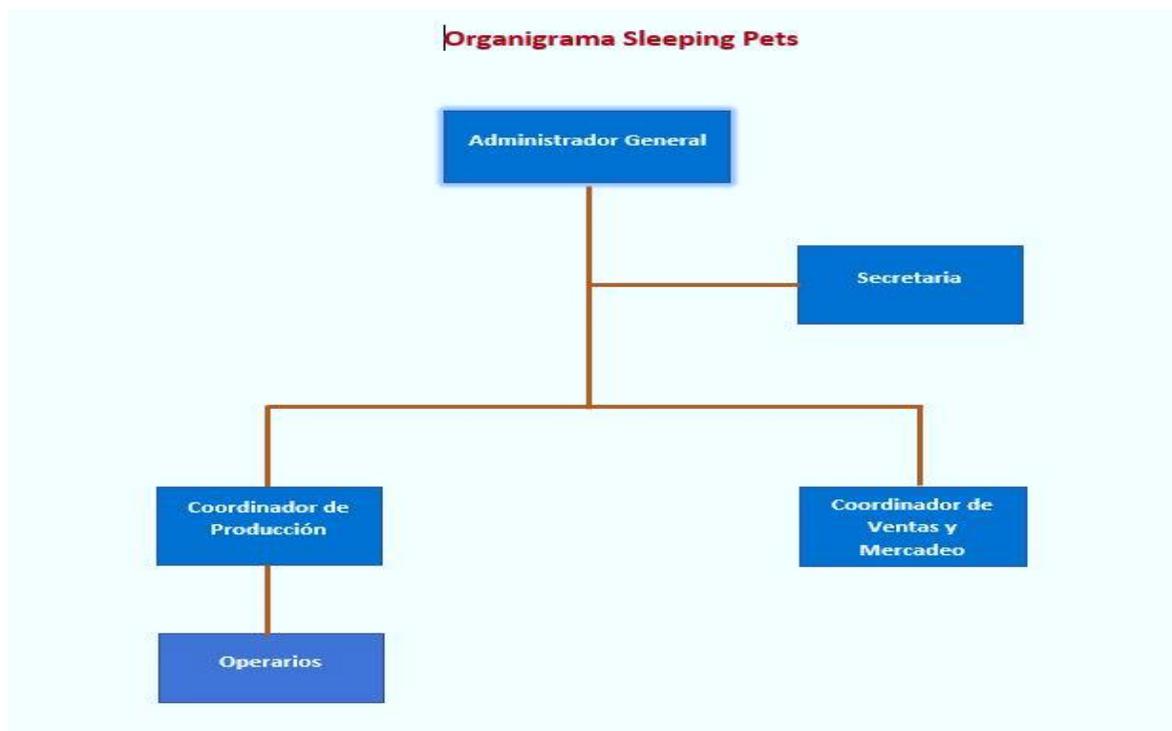
La Planta General mide 80 m² de los cuales 50 m² serán destinados al área de producción y 30 m² al área administrativa. Esta planta estará ubicada en el Barrio Jazmín Segundo Sector de la Localidad 16 de Puente Aranda en la ciudad de Bogotá.

El área administrativa estará conformada por 2 oficinas: La Administración y Mercadeo y Ventas. El área de producción estará en la parte del fondo del local donde se guardará la materia prima y se realizará todo el proceso de producción. Los baños y la cafetería estarán en un punto medio entre el área administrativa y producción para que ambas partes puedan tener acceso fácilmente.

- **Organigrama y Descripción de Cargos**

Figura 9.

Organigrama del Proyecto



Descripción de Cargos

A continuación, se presenta la descripción de los cargos que se han considerado importantes para la Empresa Sleeping Pets:

Administrador: Es la persona que se encarga del manejo administrativo y financiero de la Empresa Sleeping Pets. Su labor estará encaminada al logro de objetivos y metas propuestas para la Empresa, posicionándola como una empresa productiva y de alta competitividad en el mercado.

Este cargo debe ser ocupado por un Tecnólogo en Gestión Empresarial, Gestión Comercial o Mercadeo, con experiencia de 3 años en adelante en cargos similares, planificación, organización, dirección y control de actividades empresariales. El sueldo asignado para este cargo es: \$1.200.000.

Secretaria: Es una persona con formación Técnica o Tecnológica en Secretariado o Gestión Empresarial, con experiencia de 2 años en adelante en cargos similares.

Su labor estará encaminada a brindar apoyo a la Administración y a las áreas de Producción y Mercadeo y Ventas. Debe mantener toda la información al día, gestionar en forma oportuna toda las solicitudes y pedidos de los clientes en concordancia con el área de producción y mercadeo, archivar, y brindar atención telefónica y presencial durante el desarrollo de su actividad. El sueldo asignado para este cargo es: \$910.000.

Coordinador de Producción: Es una persona con formación tecnológica en Gestión Industrial, con experiencia de 3 años en adelante en cargos similares.

Su labor estará encaminada a organizar todo el proceso de producción de la Empresa Sleeping Pets, asegurando un producto de la más alta calidad, y establecer toda la estrategia necesaria para alcanzar una producción que permita atender toda la demanda del producto ofrecido por la empresa. El sueldo asignado para este cargo es: \$1.050.000.

Coordinador de Mercadeo y Ventas: Es una persona con formación tecnológica en Gestión Comercial y de Negocios, con experiencia de 3 años en adelante en cargos similares.

Su labor estará encaminada a organizar toda la estrategia de marketing necesaria para lograr abastecer la demanda del producto, brindando satisfacción al cliente y posicionando a Sleeping Pets como una empresa altamente competitiva en el mercado. De igual manera estará encargado de organizar toda la gestión de ventas, de tal manera que se incrementen mes a mes los resultados en ventas. El sueldo asignado para este cargo es: \$1.050.000.

Operarios: Es una persona con formación secundaria, con experiencia de 3 años en adelante en procesos de manufactura y producción.

Su labor será la producción de camas para mascotas, siguiendo los lineamientos establecidos por el Coordinador de Producción, para asegurar un producto de excelente calidad y fabricación en el mercado. Su labor estará supervisada por el Coordinador de Producción. El sueldo asignado para este cargo es: \$910.000

Tabla 13.

Cálculo Nomina Proyecto

NOMBRE DEL TRABAJADOR	SUELDO BASICO	DEVENGADO							
		DIAS LQ.	BASICO	AUX. TRANSPORTE	TOTAL DEVENGADO	SALUD 4%	PENSION 4%	TOTAL DEDUCIDO	TOTAL DEVENGADO
GINA LILIANA CASAS	\$1.200.000	30	\$1.200.000	\$ 106.454	\$ 1.306.454	\$ 48.000	\$ 48.000	\$ 96.000	\$ 1.210.454
ASTRID MILENA BELTRAN	\$1.050.000	30	\$1.050.000	\$ 106.454	\$ 1.156.454	\$ 42.000	\$ 42.000	\$ 84.000	\$ 1.072.454
JOSE CARLOS HOYOS	\$1.050.000	30	\$ 1.050.000	\$ 106.454	\$ 1.156.454	\$ 42.000	\$ 42.000	\$ 84.000	\$ 1.072.454
CLAUDIA BARRERO LOZANO	\$ 910.000	30	\$ 910.000	\$ 106.454	\$ 1.016.454	\$ 36.400	\$ 36.400	\$ 72.800	\$ 943.654
SANDRA VIVIANA LOZANO	\$ 910.000	30	\$ 910.000	\$ 106.454	\$ 1.016.454	\$ 36.400	\$ 36.400	\$ 72.800	\$ 943.654
PEDRO NAVARRO	\$ 910.000	30	\$ 910.000	\$ 106.454	\$ 1.016.454	\$ 36.400	\$ 36.400	\$ 72.800	\$ 943.654
DANIEL PEÑARANDA	\$ 910.000	30	\$ 910.000	\$ 106.454	\$ 1.016.454	\$ 36.400	\$ 36.400	\$ 72.800	\$ 943.654
TOTALES \$	\$ 6.940.000	210	\$ 6.940.000	\$ 745.178	\$ 7.685.178	\$ 277.600	\$ 277.600	\$ 555.200	\$ 7.129.978

CESANTIA	INT. CESANTIAS	PRIMA	VACACIONES 4,16%	TOTAL
8,33%	1%	8,33%	Sin subsidio de transporte	APROPIACIONES
640.175	6.402	640.175	288.704	1.575.456
ARL. 0,522%	SUB. FAM. 4%	SENA 2%	I.C.B.F. 3%	TOTAL
36.227	307.407	153.704	230.555	727.893
SALUD 8,5 %	PENSION 12%	TOTAL		
589.900	832.800	1.422.700		

- **Descripción de Equipos de Oficina**

Tabla 14.

Descripción de Equipos de Oficina

Conceptos	Características	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Computador	Para almacenar y procesar información.	1	\$ 1.500.000	\$1.500.000
Impresora	Para impresión de documentos.	1	\$ 650.000	\$ 650.000
Escritorios	Para: Recepción, Ventas, Producción y Gerencia.	3	\$ 247.000	\$ 741.000
Sillas Auxiliares	Para los escritorios	3	\$ 60.000	\$ 180.000
Sillas Rimax	Para empleados y atención al público	8	\$ 35.000	\$ 280.000
Sofá	Para sentarse varias personas.	1	\$ 500.000	\$ 500.000
Cosedora	Para enganchar documentos.	2	\$ 16.500	\$ 33.000
Perforadora	Para perforar los documentos y archivarlos.	1	\$ 14.000	\$ 14.000
Calculadora	Para operaciones matemáticas.	1	\$ 40.000	\$ 40.000
Esferos	Para escribir	1 caja de bolígrafos BIC de 12 lapiceros.	\$ 5.900	\$ 5.900
Carpeta legajadora.	Para archivar documentos.	1 Paquete de 30 unidades.	\$ 70.000	\$ 70.000
Libretas para apuntes.	Para tomar apuntes	10	\$ 2.300	\$ 23.000
Papelería	Papel blanco tamaño carta	5 resmas	\$ 9.500	\$ 47.500
Archivadores	Para guardar los documentos de la empresa.	1	\$ 450.000	\$ 450.000
Teléfono	Para recibir y hacer las llamadas.	1	\$ 35.000	\$ 35.000
Canecas para la basura.	Para botar la basura	5	\$ 12.000	\$ 60.000
TOTAL				\$4.629.400

- **Procesos Preoperativos**

Como es un proyecto de emprendimiento que da origen a una pequeña empresa, debe acogerse a la normatividad establecida por el Gobierno Nacional y a lo contemplado en la Ley 1014 de 2006 que busca fomentar la cultura del emprendimiento, promoviendo el espíritu emprendedor entre los estudiantes, egresados y público en general.

Así mismo, para la creación y registro de la empresa, se deben tener en cuenta los siguientes aspectos y procedimientos:

El tipo de empresa que se va a crear: Como es un proyecto de emprendimiento, es una empresa pequeña que inicialmente no contará con más de 10 trabajadores, razón por la cual se puede crear una Sociedad por Acciones Simplificadas (S.A.S) , de acuerdo con los lineamientos de la Ley 1429 de 29 de diciembre de 2010.

Para constituir la empresa en forma legal, teniendo en cuenta que una Sociedad por Acciones es una persona jurídica, debe llevar a cabo los siguientes pasos: **(Cámara de Comercio de Bogotá, 2020)**.

- ✓ Solicitar el estudio del nombre seleccionado para la nueva sociedad, con el fin de verificar si este puede ser matriculado.
- ✓ Elaborar los estatutos de la sociedad.
- ✓ Presentar ante una Notaría el Acta de constitución de la sociedad, es decir, los estatutos aprobados por los asociados para ser elevados a escritura pública.
- ✓ Obtener las copias pertinentes de la escritura pública.
- ✓ Adquirir y diligenciar los formularios de matrícula mercantil para personas jurídicas y/o establecimientos de comercio.
- ✓ Presentar en la ventanilla de la Cámara de Comercio los formularios debidamente diligenciados, copia de la escritura pública de constitución de la sociedad y documento de identidad del Representante Legal.
- ✓ Solicitar liquidación.

- ✓ Pagar los derechos de existencia y representación legal de la sociedad.
- ✓ Obtener el certificado de matrícula mercantil.

Otros trámites importantes que se deben tener en cuenta:

- Abrir cuenta bancaria.
- Afiliar a la empresa y empleados al sistema de seguridad social en salud, pensión y riesgos profesionales.
- Afiliar a la empresa a una Caja de Compensación (Aportes Parafiscales).
- Sacar el registro sanitario si es necesario.
- Solicitar visita del Cuerpo de Bomberos
- Derechos de Sayco – Acinpro, si es necesario.

Proyecciones de Ventas

Tabla 15.

Cálculo de la Demanda

Población objetivo		7.181.000
Consumo promedio (mensual o anual)	\$	435.000
Total consumo	\$	625.000
Porcentaje de captura (% de mercado al que desean llegar)		27%
Total demanda potencial		1.938.870

Tabla 16.

Proyección de Ventas

	Año 1		Año 2		Año 3	
TOTAL	\$	124.950.190	\$	128.698.696	\$	135.133.630
Enero	\$	12.500.000	\$	12.875.000	\$	13.518.750
Febrero	\$	11.820.000	\$	12.174.600	\$	12.783.330
Marzo	\$	10.525.000	\$	10.840.750	\$	11.382.788
Abril	\$	9.879.000	\$	10.175.370	\$	10.684.139
Mayo	\$	11.456.000	\$	11.799.680	\$	12.389.664
Junio	\$	10.260.000	\$	10.567.800	\$	11.096.190
Julio	\$	10.876.000	\$	11.202.280	\$	11.762.394
Agosto	\$	11.238.900	\$	11.576.067	\$	12.154.870
Septiembre	\$	11.808.290	\$	12.162.539	\$	12.770.666
Octubre	\$	12.005.350	\$	12.226.790	\$	12.860.490
Noviembre	\$	12.134.000	\$	12.498.020	\$	13.122.921
Diciembre	\$	12.453.000	\$	12.826.590	\$	13.467.920

Tabla 17.

Cálculo Punto de Equilibrio

	Año 1
Total costos fijos	\$ 45.654.000
Total costos variables	\$ 37.678.900
Número de unidades	15.000
Costo total promedio unitario	\$ 90.000
Costo promedio unitario	\$ 85.000
Costo variable unitario	\$ 15.000
Precio de venta sin IVA	\$ 115.000
Precio de venta con IVA	\$ 136.850
Margen de utilidad promedio	\$ 36.850
Punto de equilibrio en unidades	12.500

Tabla 18.

Proyección de Ingresos por Ventas Año 1

Ventas esperadas miles						
	E	F	M	A	M	JN
Total ventas	\$ 12.500.000	\$ 11.820.000	\$ 10.525.000	\$ 9.879.000	\$ 11.456.000	\$ 10.260.000
Descuentos por ventas	12%	17%	15%	14%	18%	19%
Ventas netas	\$ 11.000.000	\$ 9.810.600	\$ 8.946.250	\$ 8.495.940	\$ 9.393.920	\$ 8.310.600
% de ventas a contado	65%	75%	63%	56%	76%	87%
% de ventas a crédito	35%	25%	37%	44%	24%	13%

Ventas esperadas miles						
	JL	A	S	O	N	D
Total ventas	\$ 10.876.000	\$ 11.238.900	\$ 11.808.290	\$ 12.009.564	\$ 12.134.000	\$ 12.453.000
Descuentos por ventas	20%	13%	15%	12%	12%	11%
Ventas netas	\$ 8.700.800	\$ 9.777.843	\$ 10.037.047	\$ 10.568.416	\$ 10.677.920	\$ 11.083.170
% de ventas a contado	82%	74%	79%	82%	67%	71%
% de ventas a crédito	18%	26%	21%	18%	33%	29%

Capital de Trabajo

Tabla 19.

Flujo de Caja Mensual

	E	F	M	A	M	JN
Ingresos						
Ventas	\$ 12.500.000	\$ 11.820.000	\$ 10.525.000	\$ 9.879.000	\$ 11.456.000	\$ 10.260.000
Total ingresos	\$ 12.500.000	\$ 11.820.000	\$ 10.525.000	\$ 9.879.000	\$ 11.456.000	\$ 10.260.000
Egresos						
Compra material prima e insumos	\$ 3.680.647	\$ 3.473.000	\$ 3.097.500	\$ 2.821.000	\$ 3.382.000	\$ 2.888.000
Remuneración personal operativo	\$ 2.830.962	\$ 2.830.962	\$ 2.830.962	\$ 2.830.962	\$ 2.830.962	\$ 2.830.962
Gastos generales de operación	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000
Remuneración administrativos	\$ 3.226.562	\$ 3.226.562	\$ 3.226.562	\$ 3.226.562	\$ 3.226.562	\$ 3.226.562
Gastos de administración	\$ 70.000	\$ 70.000	\$ 70.000	\$ 70.000	\$ 70.000	\$ 70.000
Gastos financieros	\$ 350.000	\$ 350.000	\$ 350.000	\$ 350.000	\$ 350.000	\$ 350.000
Gastos de marketing	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000
Otros gastos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total egresos	\$ 10.958.171	\$ 10.750.524	\$ 10.375.024	\$ 10.098.524	\$ 10.659.524	\$ 10.165.524

Flujo mensual (diferencia entre los ingresos y los egresos)	\$ 1.541.829	\$ 1.069.476	\$ 149.976	-\$ 219.524	\$ 796.476	\$ 94.476
	JL	A	S	O	N	D
Ingresos						
Ventas	\$ 10.876.000	\$ 11.238.900	\$ 11.808.290	\$ 12.009.564	\$ 12.134.000	\$ 2.453.000
Total ingresos	\$ 10.876.000	\$ 11.238.900	\$ 11.808.290	\$ 12.009.564	\$ 12.134.000	\$ 2.453.000
Egresos						
Compra material prima e insumos	\$ 3.194.500	\$ 3.301.000	\$ 3.463.000	\$ 3.562.000	\$ 3.599.500	\$ 3.664.500
Remuneración personal operativo	\$ 2.830.962	\$ 2.830.962	\$ 2.830.962	\$ 2.830.962	\$ 2.830.962	\$ 2.830.962
Gastos generales de operación	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000
	JL	A	S	O	N	D
Remuneración administrativos	\$ 3.226.562	\$ 3.226.562	\$ 3.226.562	\$ 3.226.562	\$ 3.226.562	\$ 3.226.562
Gastos de administración	\$ 70.000	\$ 70.000	\$ 70.000	\$ 70.000	\$ 70.000	\$ 70.000
Gastos financieros	\$ 350.000	\$ 350.000	\$ 350.000	\$ 350.000	\$ 350.000	\$ 350.000
Gastos de marketing	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000
Otros gastos	\$ 2.830.962	\$ 2.830.962	\$ 2.830.962	\$ 2.830.962	\$ 2.830.962	\$ 2.830.962
Total egresos	\$ 10.472.024	\$ 10.578.524	\$ 10.740.524	\$ 10.839.524	\$ 10.877.024	\$ 10.942.024
Flujo mensual (diferencia entre los ingresos y los egresos)	\$ 403.976	\$ 660.376	\$ 1.067.766	\$ 1.170.040	\$ 1.256.976	\$ 1.510.976

De acuerdo con la información reflejada en la tabla, podemos evidenciar que los resultados del flujo mensual del primer año de trabajo en su gran mayoría son positivos, lo que permitirá a la empresa solventar de manera suficiente las obligaciones a corto plazo.

De la misma manera, los resultados de las ventas proyectadas permitirán también cubrir los costos directos e indirectos de la operación, lo que arrojará un indicador positivo en este primer año y a su vez permitirá dar continuación al ejercicio, buscando para los siguientes períodos el crecimiento de la empresa y la posibilidad de expansión mediante la ampliación del mercado objetivo o la ampliación del catálogo de productos ofrecidos en el mercado.

Índice de Solvencia. El cálculo del índice de solvencia muestra un promedio de 1,1 que para el primer año de operación la empresa estará en la capacidad de cumplir con sus obligaciones sin afectar la solvencia económica.

Inversiones

La inversión que se estima está por \$50.000.000, de los cuales \$30 millones serán aportados por los socios capitalistas y \$20 millones serán solicitados a través de Crédito de Libre Inversión al Banco MUNDO MUJER dentro de un plazo a 60 meses y con tasa EA del 26,50%.

Tabla 20.

Inversión Capital de Trabajo

CAPITAL DE INVERSION POR LOS SOCIOS DESPUES DE GASTOS PRE-OPERATIVOS	30.000.000
PRESTAMO SOLICITADO	20.000.000
PLAZO EN MESES	60
TASA EA	26,50%
IMPUESTOS	2%

La inversión ha sido destinada para adquirir activos fijos como maquinaria, computadores, equipos para oficina, y otros.

La proyección de los Estados Financieros

Flujo Efectivo

El proyecto tiene una inversión de \$50.000.000. En el año inicial de operación se presenta un flujo de efectivo de manera positiva de \$45.715.848 millones, así mismo en el segundo año este valor también es positivo y es de \$73.312.783 de pesos y para el tercer año de \$99.510.073 millones de pesos.

Se contará con flujos de efectivo positivos para cada uno de los años, esto debido a que los ingresos son superiores a los egresos y en el segundo año se recuperará la inversión inicial. Por otro lado, se ha podido determinar que no se presentarán dificultades de financiación para cancelación a los proveedores o a los operarios. Esto, debido a que se contará con flujo de caja para pagar el capital de trabajo y no se necesitará de endeudamiento con proveedores o algunas entidades financieras.

De igual manera, la política de crédito está a 45 días, mientras que la cancelación a los proveedores está a un plazo de 90 días, es decir que Sleeping Pets, se estará financiando con los recursos de los diferentes proveedores ya que no se tendrá que pagar el total de las compras inmediatamente, sino que este dinero permitirá atender otras necesidades que se puedan presentar de capital de trabajo sin necesidad de buscar financiación.

Estados de Resultados

El estado de resultados presenta ganancia en el primer año de 9.404.676 de pesos. El costo de la mercancía que será puesta en venta es del 47% con margen bruto 53%, para el año 1 dicho margen estará de manera positiva y estos márgenes se establecerán durante los otros años.

La utilidad operacional que corresponde a un beneficio antes de impuestos, para el primer año es del 4% ya que el ingreso por concepto de ventas será de \$125.950.191, ya para el segundo año es del 3% ya que las ventas incrementaron y fueron de \$128.688.697.

La compañía tiene un margen del 52% ante el mercado de productos para mascotas que tiene un margen del 21%, razón por la cual Sleeping Pets frente al sector tiene un beneficio más grande entre el costo de comercialización y el precio de producción.

Balance General

Empezando este proyecto de comercio, el flujo de caja va a estar positivamente desde el año 1 y se va a tener liquidez para el flujo de caja por un costo de \$9.414.676 para la derogación de la mercancía, los costos administrativos, financieros.

Tal cual en el balance se puede observar que el activo corriente va a estar positivamente desde el primer año y se cuenta con la capacidad para cumplir con las deudas de efectivo.

El segundo indicador que es grado de adeudo posibilita a decidir la capacidad que tiene la organización para cubrir las deudas con terceros a corto y extenso plazo. Tal cual el grado de adeudo que se tiene invertido en activos que es del 0.05%, para el primer año será abastecido por el Banco MUNDO MUJER, y mientras se va cancelando, la colaboración de acreedores baja.

Indicadores Financieros

Se interpreta como: "El plan muestra una productividad del 68% promedio anual".

Se interpreta como: "El plan muestra 258 millones extras al invertir los recursos en este plan que en uno que rente, por consiguiente, es posible el plan".

El motivo corriente posibilita a calcular la disponibilidad presente de la organización para cubrir las deudas que este tiene junto con la prueba ácida. En el primer año de manejo la compañía muestra un costo positivo, debido a que tiene \$6,65 por cada \$1,00 peso que se debería a corto plazo, para otros años el motivo corriente se preserva positivamente, lo cual puede indicar capacidad de la organización para cumplir con sus deudas de efectivo.

El grado de adeudo refleja para este análisis que por cada \$1,00 que se tiene invertido en activos, el 0.05% de los activos fueron abastecidos por terceros para el año 1, en esta situación por la entidad Financiera Banco MUNDO MUJER.

El margen bruto sugiere que la compañía por cada \$1,00 vendido en el primer año, generó 52% de utilidad bruta.

El retorno sobre la inversión (ROI) posibilita equiparar el beneficio o utilidad obtenida con la inversión desarrollada, tal cual, solo hasta el segundo año se recupera la inversión inicial.

Conclusiones

Al realizar un análisis detallado sobre el planteamiento de un Proyecto de Emprendimiento Social encaminado a la reducción de niveles de contaminación en la ciudad de Bogotá, ha sido posible conocer más a fondo los niveles de afectación de esta problemática, específicamente del inadecuado manejo que se viene dando a residuos como llantas usadas y madera. En este proyecto hemos podido plantear una posible solución que con el paso del tiempo pueda convertirse en una buena opción y conseguir apoyo de otras personas y entidades interesadas en trabajar por el mismo fin, la disminución de los niveles de contaminación en la ciudad.

La idea de negocio Sleeping Pets es viable ya que el mercado de mascotas ha venido en crecimiento en los últimos años, debido a que la gran mayoría de hogares hoy en día tienen perro o gato, y quienes tienen mascotas siempre buscan la comodidad para ellas. Por esa razón, adquieren camas para sus mascotas considerando que es un elemento básico para su bienestar y siempre buscan calidad y economía en este tipo de artículos.

El proyecto de emprendimiento de camas para mascotas hace posible generar empleo en la medida en que muestre crecimiento y en la medida en que haya un apoyo de todos los grupos de interés o Stakeholders que hagan parte del proyecto. Por eso es necesario un trabajo en equipo, donde todos los actores estén realmente comprometidos y compartan el mismo objetivo para sacarlo adelante.

Con una proyección de ventas podemos conocer las utilidades que vamos a adquirir en nuestra empresa y proyecto de emprendimiento camas para las mascotas en un futuro y así mismo, conocer si es viable o no. Nos permite tener un estimado con el cual vamos a

trabajar inicialmente, nos permite dimensionar la capacidad operativa, la capacidad financiera del proyecto, así sabremos cuál es la demanda en cuanto a la producción y fabricación de las camas.

Bibliografía

Agrocampo. (2020). Obtenido de <https://www.agrocampo.com.co/nosotros>

Alcaldía Mayor de Bogotá, G. d. (2020). *Diagnóstico Local Puente Aranda*. Obtenido de

www.sdp.gov.co:

http://www.sdp.gov.co/sites/default/files/diagnostico_local_de_puente_aranda_2020_.pdf

Baldi, A (Consultado marzo 2021) ¿Por qué crece el mercado de accesorios para mascotas?

Mascotalia. <https://www.mascotalia.es/por-que-crece-el-mercado-de-accesorios-para-mascotas/>

Canastero, R.D.(2014). Aprovechamiento de los residuos de la madera y su posible reutilización

en fabricación de biomasa generada en Bogotá. Trabajo de pregrado, Universidad

Distrital Francisco José de Caldas, Bogotá. Obtenido de:

<http://udistrital.edu.co:8080/documents/138588/2869739/PROYECTO+FINAL.pdf>

Capital, C. (2020). Conexión Capital - Bogotá una ciudad que no recicla. Obtenido de

<https://conexioncapital.co/bogota-una-ciudad-que-no-recicla-2/>

Claudia García, J. L. (Agosto de 2019). <https://repository.udistrital.edu.co/bitstream/handle>.

Obtenido de

<https://repository.udistrital.edu.co/bitstream/handle/11349/16268/RodriguezGuzmanJoseLuis2019.pdf;jsessionid=F6B4A780B2CC4EE07A55D0EF6345DFFA?sequence=1>

Chavez María Camila, R. Y. (2019). <http://repository.unipiloto.edu.co/>. Obtenido de

<http://repository.unipiloto.edu.co/bitstream/handle/20.500.12277/6051/Trabajo%20de%20grado.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Cyberclick. (2020). Cyberclick. Obtenido de <https://www.cyberclick.es/numerical-blog/estrategias-de-comunicacion-que-son-y-ejemplos>

Curto Grau, Marta (2012) Los emprendedores sociales. Innovación al servicio del cambio.

Recuperado de <http://www.bibliotecavirtual.info/2012/08/los-emprendedores-sociales-innovacion-al-servicio-del-cambio-social/>

Función Pública, G. d. (2020). *¿Qué son los objetivos de desarrollo sostenible - ODS?* Obtenido

de <https://www.funcionpublica.gov.co>:

<https://www.funcionpublica.gov.co/web/murc/que-son-los-objetivos-de-desarrollo-sostenible-ods-1>

Google. (enero de 2020). Google. Obtenido de Google:

[https://www.google.com/search?q=Imágenes+animadas+de+perros+y+gatos&tbm=isch](https://www.google.com/search?q=Imágenes+animadas+de+perros+y+gatos&tbm=isch&ved=2ahUKEwj7t8Gh_P7vAhWJjuAKHZWODccQ2-)

[cCegQIABAA&oq=Imágenes+animadas+de+perros+y+gatos&gs_lcp=CgNpbWcQAzICCAA](https://www.google.com/search?q=Imágenes+animadas+de+perros+y+gatos&gs_lcp=CgNpbWcQAzICCAA)

[6BAgjECc6BggAEAgQHjoFCAAQsQM6CAgAELEDEIMBUKOkAljvnwNgqKIDaAFwAHgAgA](https://www.google.com/search?q=Imágenes+animadas+de+perros+y+gatos&gs_lcp=CgNpbWcQAzICCAA6BAgjECc6BggAEAgQHjoFCAAQsQM6CAgAELEDEIMBUKOkAljvnwNgqKIDaAFwAHgAgA)

<https://designthinking.es/inicio/index.php>

Intuición, acción, creación, edited by Ellen Lupton, Editorial Gustavo Gili, 2012. ProQuest Ebook

Central. Recuperado

de <https://bibliotecavirtual.unad.edu.co/login?url=http://search.ebscohost.com/login.a>

[spx?direct=true&db=edselb&AN=edselb.4421910&lang=es&site=eds-live&scope=site](https://bibliotecavirtual.unad.edu.co/login?url=http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=edselb&AN=edselb.4421910&lang=es&site=eds-live&scope=site)

Jansa, S. (2010) Resumen del Manual de Oslo sobre la Innovación. *Fundación UNED*.

http://portal.uned.es/portal/page?_pageid=93,23280929&_dad=portal

- Kerestegian S. (2017). *Días Norticos 2017: Design Thinking*. (Video) Recuperado de https://www.youtube.com/watch?time_continue=55&v=a9-5IVg83w
- Mascotas, C. d. (2020). Ciudad de Mascotas. Obtenido de <https://www.ciudademascotas.com/>
- Mejía Martínez, A. (19,11,2018). OVI unidad 3 Modelo de Negocio Design Thinking. [Archivo de video]. Recuperado de <http://hdl.handle.net/10596/21685>
- Merino de Diego. El emprendimiento social: un territorio de aprendizaje para la superación de un modelo en crisis. Revista ICADE. Nº 91, págs. 173-199, Enero -abril de 2014. ISSN: 1889-7045. Repositorio de <http://hdl.handle.net/11531/20217>
- Moreira P. & Urriolagoitia L. (2011). El emprendimiento social. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3652377>
- Morela, P. B. (Marzo de 2010). Revista Venezolana de Gerencia. Obtenido de ve.scielo.org: http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1315-99842010000100001
- PNUD, P. d. (Julio de 2018). *ODS en Colombia: Los retos para 2030*. Obtenido de undp_co: file:///D:/Descargas/undp_co_PUBL_julio_ODS_en_Colombia_los_retos_para_2030_ONU.pdf
- PNUD, P. d. (2021). *Objetivos de Desarrollo Sostenible*. Obtenido de www.co.undp.org: <https://www.co.undp.org/content/colombia/es/home/sustainable-development-goals.html>
- Ramos, L (2018) Bogotá, Una Ciudad que No Recicla. *Conexión Capital*. <https://conexioncapital.co/bogota-una-ciudad-que-no-recicla-2/>

Schnarch, A., & Schnarch, D. S. (2010). Marketing para emprendedores. Bogotá DC, Colombia:

Ecoe Ediciones. Recuperado

de <https://bibliotecavirtual.unad.edu.co/login?url=http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=edsebk&AN=519628&lang=es&site=eds-live&scope=site>

Secretaria de Gobierno de Bogotá. (2020) Diagnostico Local de Puente Aranda. [Archivo PDF]

http://www.sdp.gov.co/sites/default/files/diagnostico_local_de_puente_aranda_2020_.pdf

Web, E. M. (2020). Obtenido de <https://escuela.marketingandweb.es/estrategias-de-comunicacion/>